Możliwość dofinansowania

WARTO SZKOLIĆ SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

★★★★★

Analiza konkurencji - Szkolenie

Numer usługi 2023/03/22/123918/1747689

1 500,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h

Warszawa / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
8 h
26.06.2025 do 26.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: • **Przedsiębiorców** pragnących lepiej zrozumieć rynek i konkurencję w celu rozwoju swoich firm. • **Menedżerów marketingu i sprzedaży**, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności analityczne oraz projektować skuteczne strategie rynkowe. • **Osób odpowiedzialnych za rozwój produktów i usług**, zainteresowanych efektywnym pozycjonowaniem produktów na rynku. • **Pracowników działów badań rynkowych**, którzy chcą poszerzyć swoje kompetencje w zakresie analizowania rynku i konkurencji.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego przeprowadzania analizy rynku, segmentacji grupy docelowej oraz badania konkurencji, co pozwala na lepsze pozycjonowanie produktów i usług. Szkolenie prowadzi uczestnika przez proces identyfikacji potencjału rynkowego, opracowania strategii działań oraz projektowania skutecznych narzędzi marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia i metody analizy rynku.	Rozróżnia metody badania rynku oraz kryteria segmentacji.	Test teoretyczny
	Wymienia korzyści płynące z analizy konkurencji i potencjału rynku.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje pojęcia pojemności i potencjału rynku oraz ich znaczenie w strategii biznesowej.	Wyjaśnia, jak określać potencjał rynkowy dla produktu.	Test teoretyczny
	Analizuje czynniki wpływające na pojemność rynku.	Test teoretyczny
Uczestnik przeprowadza segmentację rynku i identyfikuje grupę docelową.	Opracowuje profile grup docelowych na podstawie kryteriów segmentacji.	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia analizy rynku w celu wyodrębnienia segmentów.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje konkurencję i opracowuje plan działań strategicznych.	Tworzy mapę konkurencji na rynku.	Test teoretyczny
	Opracowuje rekomendacje działań na podstawie analizy konkurencji.	Test teoretyczny
Uczestnik pracuje zespołowo podczas analizowania rynku i podejmowania decyzji.	Uczestniczy w warsztatach zespołowych, wspólnie wypracowując rozwiązania.	Test teoretyczny
	Współpracuje z innymi uczestnikami w celu wymiany wiedzy i doświadczeń.	Test teoretyczny
Uczestnik rozwija krytyczne myślenie w procesie oceny rynku i konkurencji.	Formułuje własne wnioski i hipotezy na podstawie analizy danych.	Test teoretyczny
	Ocenia zasadność stosowanych narzędzi i metod.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Program szkolenia:

Wprowadzenie do szkolenia

- Poznanie uczestników,
- Zasady, reguły pracy na warsztatach,
- Oczekiwania uczestników, gorące tematy,

Analiza rynku

- Case study – analiza rynku
- Powody analizowania rynku i konkurencji
- Metody badania rynku
- Kluczowe pytania w analizie otoczenia
- Korzyści dla Ciebie / firmy / Klientów

Segmentacja

- Definicja segmentacji rynku
- Kluczowe powody segmentacji
- Kryteria segmentacji rynku
- Ćwiczenie – Moja grupa docelowa

Badanie rynku

- Cel badania rynku Ćwiczenie – zbadaj rynek
- Metody badania rynku
- Korzyści przeprowadzania badań rynkowych
- Analiza mojego rynku

Potencjał rynku dla produktu

- Jak rozumieć potencjał rynkowy Ćwiczenie – określ potencjał rynku
- Metoda 5 sił Portera
- Pojemność rynku
- Przeanalizuj potencjał Twojego rynku

Analiza konkurencji

- Ćwiczenie - Co wiesz o swojej konkurencji
- Jakie korzyści daje dobra znajomość konkurencji
- Jak przeprowadzić dobrą analizę konkurencji
- Źródła informacji o konkurencji
- Potencjał i cele mojej konkurencji
- Analiza konkurencji i co dalej Moje wnioski i plan działań

Analiza produktów

- Możliwości pozycjonowania produktów
- Ćwiczenie - Model pozycjonowania Twojego produktu
- Metoda Davida Aakera
- Pozycjonowanie produktów a komodytyzacja

Podsumowanie warsztatu

- Kluczowe informacje
- Moje wnioski

Walidacja

- test teoretyczny

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych. Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia.

Program obejmuje teoretyczne wykłady, praktyczne ćwiczenia, studia przypadków oraz sesje dyskusyjne.

Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu. Walidator jest autorem testu i nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu, natomiast będzie weryfikował uzyskane wyniki testu przez uczestników.

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem oraz zaliczenie testu z wynikiem pozytywnym.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Głowacki	26-06-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 12 Analiza rynku	Paweł Głowacki	26-06-2025	08:30	09:30	01:00
3 z 12 Przerwa	Paweł Głowacki	26-06-2025	09:30	09:40	00:10
4 z 12 Segmentacja	Paweł Głowacki	26-06-2025	09:40	10:45	01:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Badanie rynku	Paweł Głowacki	26-06-2025	10:45	11:45	01:00
6 z 12 Przerwa	Paweł Głowacki	26-06-2025	11:45	11:55	00:10
7 z 12 Potencjał rynku dla produktu	Paweł Głowacki	26-06-2025	11:55	12:45	00:50
8 z 12 Analiza konkurencji	Paweł Głowacki	26-06-2025	12:45	13:45	01:00
9 z 12 Przerwa	Paweł Głowacki	26-06-2025	13:45	13:55	00:10
10 z 12 Analiza produktów	Paweł Głowacki	26-06-2025	13:55	14:45	00:50
11 z 12 Podsumowanie warsztatu	Paweł Głowacki	26-06-2025	14:45	15:00	00:15
12 z 12 Walidacja	-	26-06-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Paweł Głowacki

Doświadczony trener praktyk biznesu z szerokim doświadczeniem w zakresie nauczania stacjonarnego opartego na metodzie „The Stretch Experience”, jak i metodzie nauczania na odległość blended learning, z wykorzystaniem szeregu rozwiązań aktywujących uczestników podczas nauczania zdalnego. Ponadto manager w dużej międzynarodowej korporacji FMCG i certyfikowany coach. Od ponad 10 lat wspiera rozwój managerów, specjalistów różnych branż. Jest praktykiem specjalizującym się w sprzedaży, negocjacjach, zarządzaniu oraz rozwoju indywidualnym. Szkoli z zakresu zarzadzania wiekiem i współpracy międzypokoleniowej ,budowy prorodzinnej kultury pracy, analizy konkurencji, przygotowania organizacji do wyzwań na rynku pracy. Kompleksowo wspiera rozwój firm poprzez audyt procesów, diagnozę aktualnej sytuacji, opracowanie procesów wsparcia, przeprowadzenie szkoleń, warsztatów, coachingów, zmianę procedur oraz analizę powdrożeniową. Prowadził szereg szkoleń, webinarów, także dla kadry dydaktycznej budując ich kompetencje w zakresie projektowania i prowadzenia procesu dydaktycznego z wykorzystaniem narzędzi online. Jego szczególnym osiągnięciem jest wykorzystanie coachingowych metod w pracy zdalnej przy wysokim zaangażowaniu uczestników. Posiada ponad 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podanej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

Warunki uczestnictwa

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

Adres

Warszawa
00-001 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt

Patrycja Sanok

E-mail patrycja.sanok@wartoszkolic.pl
Telefon (+48) 739 088 688