



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

WARTO SZKOLIĆ
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.08.2024 do 26.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla osób, którzy chcą zwiększyć kluczowe zagadnienia związane z badaniem rynku i konkurencji nastawione na lepsze rozumienie swoich produktów.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Analiza konkurencji" prowadzi uczestnika do nabycia zdolności określania na lepsze rozumienie swoich produktów, wypracowywanie modelu współpracy w zespole specjalistów ds. sprzedaży, managerów exportu. Dodatkowo product managerów oraz poszukiwanie nowych możliwości dla swoich produktów na rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W zakresie wiedzy: Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia związane z analizą rynku, takie jak segmentacja rynku, metody badania rynku, czy analiza konkurencji.</p> <p>Charakteryzacja różnych form segmentacji rynku i kryteriów jej stosowania.</p>	<p>Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia związane z analizą rynku, takie jak segmentacja rynku, metody badania rynku, czy analiza konkurencji.</p> <p>Charakteryzacja różnych form segmentacji rynku i kryteriów jej stosowania.</p>	Test teoretyczny
<p>W zakresie umiejętności: Uczestnik monitoruje i określa cele badania rynku i wybiera odpowiednie metody badawcze.</p>	<p>Uczestnik monitoruje i określa cele badania rynku i wybiera odpowiednie metody badawcze.</p>	Test teoretyczny
<p>W zakresie kompetencji społecznych: Uczestnik definiuje i przeprowadza wszechstronną analizę konkurencji, włączając w to potencjał i cele konkurentów.</p>	<p>Uczestnik definiuje i przeprowadza wszechstronną analizę konkurencji, włączając w to potencjał i cele konkurentów.</p>	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

Szkolenie adresowane jest dla osób, którzy chcą zwiększyć kluczowe zagadnienia związane z badaniem rynku i konkurencji nastawione na lepsze rozumienie swoich produktów.

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

Forma zajęć:

Forma: praktyczne ćwiczenia scenariuszowe, dyskusje moderowane, ćwiczenia indywidualne, angażujące miniwykłady.

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

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
- Plan działań

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.
Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

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: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Głowacki	26-08-2024	08:00	08:30	00:30
2 z 11 Analiza rynku	Paweł Głowacki	26-08-2024	08:30	09:30	01:00
3 z 11 Przerwa	Paweł Głowacki	26-08-2024	09:30	09:45	00:15
4 z 11 Segmentacja	Paweł Głowacki	26-08-2024	09:45	10:45	01:00
5 z 11 Badanie rynku	Paweł Głowacki	26-08-2024	10:45	11:45	01:00
6 z 11 Przerwa	Paweł Głowacki	26-08-2024	11:45	12:00	00:15
7 z 11 Potencjał rynku dla produktu	Paweł Głowacki	26-08-2024	12:00	13:00	01:00
8 z 11 Analiza konkurencji	Paweł Głowacki	26-08-2024	13:00	14:00	01:00
9 z 11 Przerwa	Paweł Głowacki	26-08-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Analiza produktów	Paweł Głowacki	26-08-2024	14:15	15:30	01:15
11 z 11 Podsumowanie warsztatu	Paweł Głowacki	26-08-2024	15:30	16:00	00:30

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, doświadczony manager, certyfikowany coach. W ramach pracy managerskiej odpowiedzialny między innymi za wdrażanie innowacyjnych metod zarządzania zespołami rozproszonymi, współpracy z Klientami firmy przy wykorzystaniu narzędzi cyfrowych. Od ponad 10 lat wspiera rozwój managerów, specjalistów różnych branż MSP poprzez szkolenia stacjonarne, field coaching, doradztwo, indywidualny coaching biznesowy i rozwojowy oraz szkolenia online. Jest pasjonatem nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Systematycznie dokształca się w tym zakresie oraz w praktyce wykorzystuje zdobytą wiedzę i umiejętności. Jest udziałowcem prywatnej firmy, dla której samodzielnie przygotował 3 strony internetowe, zaprojektował i zbudował studio filmowe oraz wdrożył szereg innowacji cyfrowych mających na celu optymalizację procesów wewnątrz firmy oraz zdobywanie przewagi konkurencyjnej. Jest twórcą autorskiego programu prowadzenia angażujących szkoleń i warsztatów stacjonarnych oraz online z wykorzystaniem innowacyjnych narzędzi cyfrowych.

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