

**Tytuł:**

**Badanie Konkurencji**

**Cel treningu:**

- Pokazanie roli badania konkurencji, w kontekście efektu ekonomicznego.
- Poprzez badanie konkurencji, zdobycie narzędzi do efektywnej technicznej komunikacji z klientem.
- Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.
- Czas dla Was!
- Warto skorzystać!.

Szkolenie to stawia przed uczestnikami warsztatów wysokie wymagania. Celem zajęć jest, bowiem nie tylko nabywanie, najbardziej nawet wartościowej wiedzy, lecz, prowadzona w atmosferze autentycznego zaangażowania, identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników oraz organizacji, służąca nakreśleniu kierunków indywidualnego rozwoju.

Możliwość autentycznej wymiany doświadczeń staje się w tych warunkach szansą, którą należy w pełni wykorzystać.

Zajęcia warsztatowe nie opierają się na założeniu, iż wszyscy uczestnicy muszą osiągnąć jednakowy poziom wiedzy i umiejętności. Istotę stanowi przekonanie, iż każdy powinien doskonalić się stosownie do indywidualnych doświadczeń, możliwości i potrzeb.

**Uczestnicy:**

**Grupa do 12 osób.**

**Program:**

Cele szkolenia

Przedstawmy się

Układ warsztatów

Kto jest konkurentem?

Strategie rynkowe (nastawienie na rynek, klientów, konkurentów)

Co badać u konkurenta?

Badanie rynku

Badanie konkurencji, formularz

Kto jest konkurentem?

Ćwiczenie

Dyskusja otwarta

Wnioski

Strategie rynkowe (nastawienie na rynek, klientów, konkurentów)

Rola badania konkurencji w każdym przypadku

Co badać u konkurenta?

Organizacja  
Marketing  
Komunikacja z klientem  
Główne wytyczne  
Obsługa serwisowa  
Dostępność produktów – usług  
Skala zakres oferty  
Oferta komplementarna  
Szkolenia  
Argumentacja korzyścią klienta  
Braki  
Utrzymanie

Badanie rynku

Konkurencja - przykład formularza

Competitor visit raport

Ćwiczenie – stwórz swój formularz badania konkurencji

Praca w podgrupach

Prezentacje

Dyskusja

Runda podsumowująca

Zakończenie

**Metody:**

Analiza przypadków, ćwiczenia zespołowe, indywidualne, dyskusje kierowane, symulacje, testy, własne metody treningowe, wykład, zajęcia warsztatowe.

Szkolenie będzie realizowane metodami warsztatowymi, angażującymi uczestników, przewidziane są m.in.:

- ćwiczenia w podgrupach
- dyskusje
- praca indywidualna

**Certyfikat:**

Dyplom ukończenia szkolenia

**Miejsce:**

Wyznaczone przez zlecającego

**Termin:**

Do ustalenia.

**Czas trwania:**

Szkolenie przewidziane jest jako 1 lub 2 dniowe.

**Inne:**

**Potrzebne będą:**

wygodna, cicha, duża sala na 3-4 osoby więcej (powierzchniowo) niż będzie uczestników szkolenia

Ponadto: ekran lub biała (jasna) ściana, flip-chart, napoje.

**Wykorzystywane narzędzia:**

projektor multimedialny z prezentacją PowerPoint, komputer, kamera cyfrowa, flipchart, drukowane materiały dla uczestników, długopisy, przywieszki, pisaki do ćwiczeń dla uczestników.