

Messen.

Vergleichen.

Optimieren.

Seminar Markt- und Wettbewerbsanalyse

Die Idee

Eine solide Kenntnis des eigenen Marktes, der Konkurrenz sowie des relevanten Unternehmensumfeldes bilden die Voraussetzung für richtige strategische Entscheidungen. Sei es zu Beginn einer Unternehmung, beim Ausbau von Geschäftsfeldern oder um die eigenen Produkt- und Produktionsstrategien auf den Prüfstand stellen zu können – es müssen gezielt aus den relevanten Daten strukturierte Informationen abgeleitet werden. Nur so ist ein Unternehmen in der Lage die richtigen Leistungen für die richtigen Kunden bereitzustellen und so in bestehenden Märkten den Umsatz zu sichern bzw. zu steigern und erfolgreich neue Märkte zu erschließen.

Unser Angebot

In unserem Seminar lernen Sie Vorgehensweisen, Informationsquellen sowie Auswertungs- und Analyseinstrumente kennen. Sie erhalten Checklisten, die Sie bei der Umsetzung unterstützen sowie einen umfassenden Überblick über mögliche Daten und Informationen, die als Inputs in die Analyse einfließen können. Anhand verschiedener Methoden und Instrumente erfahren Sie, wie Sie diese Inputs in nutzbare Erkenntnisse überführen und welche Entscheidungen Sie auf dieser Basis treffen können.

Praxisbeispiele zeigen Ihnen die Erfolgsfaktoren für eine effektive Markt- und Wettbewerbsanalyse. In Gruppen erarbeiten Sie eine problemspezifische Vorgehensweise und diskutieren diese mit den anderen Teilnehmern.

Die Inhalte

- Wie Sie den für Sie relevanten Markt definieren und abgrenzen
- Wie und wo Sie die richtigen Inputs zu Kunden, Wettbewerbern, Lieferanten und dem Umfeld für Ihre Analyse finden
- Wo Sie Fördermittel für Ihre Markterschließungsmaßnahmen finden
- Wie Sie in Ihrem eigenen Unternehmen vorhandene Wissensressourcen nutzen
- Welche Analyse- und Auswertungsinstrumente Ihnen zur Verfügung stehen und wie Sie diese richtig einsetzen
- Was die Erfolgsfaktoren für eine zeiteffiziente und zielorientierte Durchführung Ihrer Markt- und Wettbewerbsanalyse sind
- Wie Sie eine regelmäßige Marktbeobachtung sinnvoll umsetzen

Ihr Nutzen

Nach unserem Seminar kennen Sie die Vorgehensweisen, Instrumente und Methoden um systematisch eigene Markt- und Wettbewerbsanalysen durchzuführen. Mit dem Wissen um Erfolgsfaktoren und Stolpersteine sind Sie in der Lage fundierte Entscheidungsgrundlagen für Ihr Unternehmen zu erarbeiten und zu nutzen.

Ihre speziellen Interessen

Unsere Seminare richten wir inhaltlich gerne spezifisch an den Anforderungen der Teilnehmer aus. Am besten Sie kommunizieren uns Ihre speziellen Interessen gleich mit der Anmeldung zu diesem Seminar.

Anmeldung unter:

<http://www.benchmarkingforum.de/seminaranmeldung.html>

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Strategie- und Planungsverantwortliche
- Marketingverantwortliche/ -mitarbeiter
- Produktmanager

Dauer

1 Tag á 8 h

Methodik

Vortrag, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit, Diskussion

Teilnehmerzahl

max. 12 Teilnehmer

Termin, Ort und Preis...

aktuelle Infos unter www.benchmarkingforum.de

Ihre Ansprechpartner



Oliver Massalski

Tel. 030-3 907 907-45

Fax 030-3 907 907-11

Mail oliver.massalski@ipo-it.com



Deutsches Benchmarking Zentrum

Deutsches Benchmarking Zentrum (DBZ) am IPO-IT

Boxhagener Straße 119
D-10245 Berlin

Tel. +49-(0)30-3 907 907-0

Fax +49-(0)30-3 907 907-11

www.benchmarkingforum.de