

Inteligência Competitiva

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: permitir a utilização da inteligência competitiva no planeamento estratégico para que se consiga manter a organização um passo à frente da concorrência. Os participantes ficarão a conhecer metodologias para conceber um processo de inteligência competitiva ético e eficaz que potencie o posicionamento e a capacidade competitiva da organização e que permita a tomada de decisões que assegura a permanência no mercado.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar as ferramentas comerciais versus comportamentais;
- Utilizar as ferramentas comerciais versus comportamentais;
- Identificar momentos estratégicos de decisão comercial versus comportamental.

Destinatários

Este Curso destina-se a Gestores encarregues de desenvolver planos estratégicos, tais como Marketing, Vendas, Produto, Desenvolvimento de Negócio, Pesquisa de Mercado, Pesquisa e/ou Desenvolvimento, Analistas de Mercado.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - Aprender Técnicas para Reunir Informações (da concorrência e do mercado) de Forma a Competir Mais Eficazmente

Módulo II - Conseguir 'Descobrir' o que Sabem os Clientes que vai Influenciar as suas Decisões de Compra

Módulo III - Perceber Como Antecipar as Ações e Reações dos Concorrentes

Módulo IV - Aprender Como Potenciar a Capacidade de Tomar Decisões Estratégicas

Módulo V - Identificar as Diferentes Estratégias que Garantem o Sucesso para Aplicar à Organização a Mais Adequada