

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 assegure 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.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

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

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.