

Grundlagen der Markt- und Wettbewerbsanalyse

Marketing-Methoden um Branche, Wettbewerb, Markt und Kunde systematisch zu erschließen

Neue Kundengruppen, zusätzliche Marktangebote, ein sich rasant verändertes Marktumfeld – die eigene Position am Markt muss immer wieder an die aktuellen Entwicklungen angepasst werden. Um diese Aktivitäten strategisch planen zu können, bedarf es grundlegender Informationen zu aktuellen aber auch zu neuen Märkten sowie Wettbewerbern. Doch wo finde ich wichtige Informationen und wie strukturiere und werte ich diese nutzbringend aus? Ständiger Zeitdruck, eine Vielzahl an Projekten und personelle Engpässe erfordern gerade heute ein Set von Methoden, das klar verständlich und einfach zu handhaben ist und dennoch eine systematische Auseinandersetzung mit essentiellen Fragestellungen zulässt.

Themenbereiche

 Distribution, Vertrieb



Dozent/en **Prof. Dr. Dr. h.c. Helmut Kohlert**
 Geschäftsführer, Kohlert & Company GmbH, Ostfildern

Termin **Mittwoch, 9. Oktober 2019**
 09:00 bis 17:00 Uhr

Ort **wvib Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V.**
 79100 Freiburg, Merzhauser Straße 118, Navi: Oltmannsstr. 26

Teilnehmer **16**

Fallstudien und Fallbeispiele zur Optimierung des Lerngewinns, intensive Gruppenarbeit sowie teilnehmerorientierte Diskussionsrunden und Erfahrungsaustausch.

Seminarziel

Im Seminar werden gemeinsam mit den Teilnehmern an konkreten Beispielen, Methoden zur Analyse von Märkten und Wettbewerb erarbeitet und eingeübt. Dabei werden Ihnen moderne und bewährte Instrumente zur Verfügung gestellt. Durch systematische Anwendung der Marketing-Methoden schaffen Sie sich die Grundlage für strategische Entscheidungen im Unternehmen.

Besonders interessant für:

Unternehmer, Führungskräfte in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Produktmanagement, Business Development, Innovationsmanagement und F&E

 Weiterleiten an:

Programm **Grundlagen der Markt- und Wettbewerbsanalyse**

1. Ihr Unternehmen im Fokus

- Alarmsignale im Unternehmen – Kennzahlen und Informationen richtig deuten
- Das eigene Geschäftsmodell ganzheitlich analysieren (mit Praxisbeispielen)
- SWOT-Analyse – auf Stärken setzen – Übung
- Marketing-Audit – Überprüfung der Leistungsfähigkeit im Marketing

2. Ihr Unternehmen im Wettbewerb

- Unternehmensentwicklung im dynamischen Branchenumfeld
- Analyse des Wettbewerbsumfelds nach Porter – (mit Beispielen und Übung)
- Substitutionsanalyse – die „Gefahr aus dem Nichts“ bannen
- Vergleich mit den direkten Wettbewerbern und Informationsquellen

3. Ihr Unternehmen beim Kunden

- Mit „Value Propositions“ den Unterschied zum Wettbewerber klarstellen
- Gemeinsame Ausrichtung von Marketing und Vertrieb
- Analyse von Geschäftsgelegenheiten

Organisation: **Simone Jehle**
0761 4567-301, jehle@wvib.de

Seminargebühren: **19-0097** Mittwoch, 9. Oktober 2019

395,00 € für Mitglieder des wvib, 550,00 € für sonstige Teilnehmer/-innen jeweils zzgl. gesetzlicher MwSt. (inkl. Mittagessen, Pausengetränke und Seminarunterlagen). Firmen, die mehrere Personen anmelden, zahlen für den dritten und jeden weiteren Teilnehmer eine um 25% ermäßigte Gebühr. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie dieses Seminar inhouse durchführen möchten.

Das Seminar wird im Auftrag des wvib von der wvib Schwarzwald AG durchgeführt, die die Rechnung ca. eine Woche vor Seminarbeginn verschickt.

Anmeldung bitte bis 01.10.2019 per Fax an 0761 4567-44-301

Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 02.10.2019 ohne Bearbeitungsgebühr möglich. Wird eine Anmeldung nach diesem Termin storniert, wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine Stornierungskosten.

Name	Vorname	Email-Adresse für Bestätigungsmail
------	---------	------------------------------------

Name	Vorname	Email-Adresse für Bestätigungsmail
------	---------	------------------------------------

Firma	Firmenstempel
-------	---------------