

«Практические методы ведения конкурентной разведки с использованием различных категорий источников информации»

Целевая установка: Изучение передовых подходов к ведению конкурентной разведки с использованием различных каналов коммуникаций, формирование практических навыков сбора и анализа информации о конкурентах.

Категория обучаемых: К участию в тренинге приглашаются руководители и специалисты подразделений безопасности предприятий и организаций, а также специалисты, связанные с ведением конкурентной разведки и анализа конкурентной среды.

Содержание программы тренинга:

Наименование тем и учебных вопросов
<p>Тема 1. Методология конкурентной разведки на предприятии. Цели, задачи и содержание конкурентной разведки.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Понятие конкурентной среды и ее формализованное представление.✓ Правовое поле конкурентной разведки и основные категории источников информации при ее ведении.✓ Конкурентная разведка как вид аналитической деятельности.✓ Международные практики конкурентной разведки. Базовые модели конкурентного анализа.✓ Основные компетенции и навыки специалиста в области конкурентной разведки
<p>Тема 2. Основные источники информации о конкурентах и специфика их использования.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Рекламные коммуникации, как носитель информации о тенденциях развития бизнеса конкурентов.✓ Публичные мероприятия с участием конкурентов.✓ Прямое взаимодействие с конкурентом (руководством, топ-менеджментом, линейным персоналом).✓ Социальные сети и форумы.✓ Интернет-сайты и «глубинный» Интернет.✓ Использование «чувствительной» информации из общедоступных персональных данных в конкурентной разведке.✓ Консолидация информации из различных источников.
<p>Тема 3. Инструментальные средства конкурентной разведки и практика их применения.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Публичные и персональные поисковые системы.✓ Средства автоматизации мониторинга данных о конкурентах.✓ Средства анализа социальных сетей.✓ Средства анализа деловой активности конкурентов.✓ Средства сбора и анализа фотоизображений о значимых событиях и объектах.✓ Средства визуализации результатов конкурентного анализа.
<p>Тема 4. Практические приемы конкурентной разведки.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Выделение ближайших конкурентов на основе анализа их деловой активности.✓ Комплексный анализ финансовых и нефинансовых источников.✓ Использование кадровых источников в задачах конкурентной разведки.✓ Оценка емкости рынка и распределения долей рынка в конкурентной среде на основе открытых источников.✓ Приемы социальной инженерии в задачах конкурентной разведки.✓ Построение карты стратегической конкуренции и ее визуализация
<p>Аналитический кейс. Выявление направлений повышения эффективности бизнеса на основе результатов конкурентной разведки</p>

**Автор и ведущий тренинга доктор технических наук,
профессор, руководитель «Санкт-Петербургской школы
профессиональных аналитиков» Бочков Максим Вадимович.**

По вопросам регистрации и оплаты обращаться по телефонам
8 (800) 550 10 73, электронной почте Info@spspa.ru и по
форме обратной связи на сайте www.spspa.ru.

Учебный центр оказывает помощь слушателям в бронировании
гостиницы на период обучения.