



Iniciación a la Inteligencia Competitiva (ICI-1) *Nuevo en español*

Curso-Taller de iniciación a la Inteligencia Competitiva Logrando una ventaja competitiva a través del análisis sistemático del competidor y del mercado



Prioridades del Taller

Valor de la Inteligencia Competitiva (IC o CI) para su negocio

- ¿Qué significa la Inteligencia Competitiva para la planificación estratégica?
- ¿Cómo influye la IC en la capacidad competitiva de la empresa?
- Ética y condiciones legales actuales
- Diferencias entre la "Inteligencia Competitiva" y la "investigación de mercado"
- ¿Qué hace en detalle el ciclo-proceso de IC: planificación, recogida, análisis y presentación de informes?

El análisis de nuestra empresa: ¿Dónde estamos ahora y dónde tenemos la intención de ir?

- ¿Cómo se encuentra situada en el mercado?
- ¿Qué sabe ya acerca de su competencia? Solicite información crucial sobre empresas, sectores del mercado, productos, métodos, tecnologías, patentes, etc.
- ¿Cómo se sitúa la competencia y cómo logra diferenciarse?

Próximas fechas:

Noviembre 7-8 Barcelona, España

En tiempos de creciente competencia y complejos entornos competitivos en rápido movimiento, es importante estar un paso por delante de la competencia. Las empresas han de anticipar las actividades de sus competidores en el desarrollo de su posición estratégica.

Los análisis del entorno competitivo son esenciales para el desarrollo con éxito de la estrategia corporativa, dirigiendo con anticipación la planificación estratégica y obteniendo una ventaja competitiva medible. La Inteligencia Competitiva, IC, añade en el proceso de análisis sistemático, la diferencia decisiva a la estrategia.

Este taller transmite los fundamentos necesarios para realizar una investigación eficaz, dominar la sobrecarga de información, usar herramientas de análisis de forma inteligente, implementar la IC como un proceso en su negocio y tomar decisiones estratégicas con mayor certidumbre.

¡Regístrese ahora!

www.instituto-de-inteligencia-competitiva.es



Manejando la sobrecarga de información y verificando la calidad de los datos

- Crear o comprar: ¿Qué pueden llevar a cabo los proveedores de servicios de información externa? ("brokers" de información, consultores, agencias de investigación de mercados)
- Cómo verificar la calidad y la fiabilidad de los datos
- Obteniendo información de IC: la observación, investigación primaria (inteligencia humana) y fuentes secundarias (Internet, bases de datos en línea, medios de comunicación impresos)
- Construyendo paso a paso y cultivando redes de información (interna y externa)

Métodos de análisis para determinar la situación competitiva y del mercado

- Herramientas y técnicas que le permiten completar su análisis diario de IC: perfiles del competidor, segmentación de la competencia, análisis financieros, análisis de evolución en el tiempo, 5 fuerzas de M. Porter, análisis de la estructura del sector, análisis FODA-DAFO, etc.
- Satisfaga las necesidades de información crítica del tomador de decisiones / receptor: edición de información y generación de informes de inteligencia

Implantación con éxito de un sistema de Inteligencia Competitiva (IC o CI) en la empresa

- Objetivo y análisis de la demanda de Inteligencia Competitiva
- ¿Quiénes son los usuarios de la inteligencia? (Cuando, qué, en qué fecha, con qué frecuencia y en qué formato)
- Cómo implementar la IC en su organización (roles, responsabilidades, ejecución técnica y presupuestos)
- Enfoques y soluciones para desarrollar un Centro de Inteligencia Competitiva en su negocio: desde sencillas soluciones personales hasta soluciones de intranet
- Tendencias, noticias y soluciones de distintos proveedores de software para IC
- Determinación de criterios realistas sobre el éxito de un sistema de IC
- ¿Cómo proteger el saber-hacer de su propio negocio (contra-inteligencia)?

Programas de Certificación del ICI 2011

2011/02/7 – 18
2011/05/23 - 27

Fundamental Certificate in Competitive Intelligence (London, UK)
Certificate in Competitive Intelligence Analysis (Paris, Francia)



Institute for Competitive Intelligence
Kornegasse 9
35510 Butzbach, Germany

Germany & Europe +49 6033 971 377

Fax: +49 6033 971 376

Email: info@competitive-intelligence.com

WWW: www.competitive-intelligence.com

SOBRE EL “INSTITUTE FOR COMPETITIVE INTELLIGENCE”

El Instituto de Inteligencia Competitiva (ICI), fue fundado en 2004 para proporcionar a profesionales graduados conocimientos técnicos específicos en IC sobre la base de formación a tiempo parcial. La creciente demanda de nuestro Certificado Profesional en Inteligencia Competitiva confirma la necesidad de esta titulación. Nuestros principios generales son un compromiso tajante con la calidad de la educación, así como un aprendizaje intensivo orientado a la práctica. En colaboración con expertos de renombre, ha sido desarrollado un programa educativo modular que prepara a los participantes para la demanda de analistas de mercado y del entorno competitivo. Vd. puede seleccionar el programa completo para el Certificado o elegir determinados cursos de acuerdo a sus intereses o necesidades. Para empresas ofrecemos formación personalizada en la propia empresa.

(ICI-1): Fernando Palop



El Director del ICI para España y Portugal es a su vez Co-Fundador de la empresa Triz XXI S.L. y Profesor de la Universidad Politécnica de Valencia.

El Prof. Palop es licenciado en CC. Económicas y Derecho por la Universidad de Valencia. En 1998 fundó conjuntamente con José M. Vicente la empresa de consultoría y servicios Triz XXI especializada en la metodología que le da nombre y en vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva. Profesor Asociado en la Universidad Politécnica de Valencia en la que ha impartido créditos sobre Vigilancia Tecnológica y Decisiones Empresariales. Es autor de distintas publicaciones sobre el tema pioneras en su género en lengua española.

Imparte formación en empresa y conferencias tanto en España y Portugal como en Brasil, Chile, Colombia o México. Es miembro del Comité 166 de AENOR sobre normas de I+D+i y actualmente forma parte del grupo de trabajo 389-WG6 del CEN - organismo europeo de normalización - sobre inteligencia corporativa. Es miembro de SCIP desde 1993.

Lugar: Barcelona



HCC Hotel Regente
CRambla de Catalunya, 76
08008 Barcelona (Spain)
Tel.: +34 934 87 59 89

www.hcchotels.es/en/hotel/hotel-hcc-regente

Descripción

Hotel ubicado en “La Casa Evarist Juncosa”, edificio modernista construido en 1913. Reformado en su interior y con la fachada original restaurada. El hotel dispone de 79 habitaciones todas ellas totalmente reformadas y equipadas con teléfono, TV vía satélite, y conexión ADSL a Internet gratuita.

Reserva de habitación

Para registrarse, por favor póngase en contacto directamente con el hotel! Si usted tiene alguna pregunta acerca de los alojamientos o del viaje por favor llámenos. Estamos encantados de ayudarle.
Reservas: regente@hcchotels.es



Inscripción

Devolver cumplimentada al FAX + 49 (0) 6033 971 376

Descuento por inscripción anticipada

Un descuento por inscripción temprana (5% de deducción del total de la cuota a pagar) está disponible para todas las inscripciones individuales a cursos siempre que se reciban 40 días antes de la fecha prevista para el curso-taller.

Yo deseo participar

Taller: Inteligencia Competitiva.
Iniciación (ICI-1)

Fechas: Nov 7-8, 2011, Barcelona, España
Precio: €1090 £790 US\$1500

Descuento por inscripción anticipada:

(40 días antes de la fecha prevista)

Total (suma costes Talleres
seleccionados): _____

Precio total (reducido por el descuento): _____

-
- Estoy interesado en su programa de formación en empresa.
 No voy a tomar parte en esta ocasión, pero agradecería recibir información sobre otras fechas.
 Por favor llámenme para una consulta personal!

Datos de contacto

Apellido: _____

Nombre: _____

Empresa: _____

CIF / NIF: _____

Función: _____

Departamento: _____

Calle: _____

Ap. Co. /Ciudad: _____

Teléfono / Fax: _____

Email: _____

Detalles para el pago

- Pago mediante factura
 Tarjeta de Crédito (AMEX, VISA, MASTERCARD): Por favor envíeme los detalles para el pago

por e-mail por correo por Fax _____ A: _____

El abajo firmante acepta los términos y condiciones para la participación en el programa actual.

Lugar, Fecha: _____

Firma: _____