

**Obiectiv:** Să știi să explici noutatea inovării dezvoltate, să asculți și să înțelegi clienții, comportamentul de piață, competiția cercetării și modul de a vedea piața în diferite feluri.

**Abilități dezvoltate:** Planificarea, crearea, realizarea și folosirea strategiei de marketing în mod eficient

**Condiții de înscriere:** Înțelegerea pieței în mod inovator

**Grup Țintă :** Managerii întreprinderilor inovatoare, echipe inovatoare

**Rezultate:** După finalizarea cursului fiecare persoană va fi capabilă:

Să înțeleagă și să definească noutatea inovării; să poată observa în mod diferit piața; să găsească clienți pentru inovare; să știe cum să ajungă la clienți; să poată să înțeleagă și să asculte clienții; să afle ceea ce doresc aceștia cu adevărat astfel încât să le câștige încrederea; să studieze și să dezvolte o nouă piață sau cea deja existentă pentru produsele și serviciile inovatoare; să descopere cea mai bună cale de a intra pe piață

### Conținut:

Determinarea tipului de inovare pe care ai dezvoltat-o  
Cercetarea pieței existente sau a unei noi piețe  
Studierea locurilor de muncă lansate de client prin faptul că inovarea dumneavoastră ar trebui să le rezolve  
Determinarea dimensiunii pieței și a potențialului de piață  
Comparație cu competitorii direcți sau indirecti  
Ce desfaceți pe piață?

**Durată:** 2 zile (de la 10 AM la 5 PM)

**Limbă:** Sârbă, Engleză

**Cuvinte cheie:** Tipuri de inovare, cercetare de piață, Job to Be Done, concurență de cercetare, strategie de marketing

**Detalii de contact:** [info@helponestopshop.com](mailto:info@helponestopshop.com)