



Słowa-klucze do wykładu „**Pokonać konkurentów – rynkowe strategie przedsiębiorstw**”

Dr Monika Hajdas

Wrocław, dnia 28 września 2015 r.

---

**Konkurowanie**- dążenie co najmniej dwóch podmiotów do uzyskania identycznych celów, przy czym podmioty te działają w taki sposób, iż osiągnięcie celów przez jedno odbywa się kosztem drugiego.

**Strategia konkurowania** – sposób długofalowego zachowania się przedsiębiorstwa wobec konkurentów.

**Przewaga konkurencyjna** – osiągnięcie przez przedsiębiorstwo nadrzędnej pozycji wobec konkurentów.

**Strategia przywództwa kosztowego**– polega na dążeniu przedsiębiorstwa do osiągnięcia najniższych kosztów wśród konkurentów, bez obniżania jakości wytwarzanych produktów, co pozwala skutecznie konkurować, oferując produkty po najniższej cenie (cenowa przewaga konkurencyjna).

**Strategia dyferencjacji**– polega na odróżnieniu się od konkurentów w cechach ważnych dla klientów. Może ona bazować na produkcie, sposobie sprzedaży, obsługi. Strategia ta polega na znalezieniu cech odróżniających dane przedsiębiorstwo od innych. Zróżnicowanie wymaga poniesienia dodatkowych kosztów, co jest rekompensowane przez wyższą cenę, jaką uzyskuje taka unikalna firma (jakościowa przewaga konkurencyjna).