

Veille et Analyse Concurrentielle

Lien : https://maroc-performance.com/formation/veille-et-analyse-concurrentielle

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC15

CATÉGORIE
Etudes Marketing et Veille Marketing

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Acquérir une méthodologie dans la démarche de veille
- Construire une veille proactive pour anticiper les mutations consommateurs et les stratégies des concurrents
- Connaître les outils de veille à disposition
- Augmentez votre compétitivité et votre productivité
- Surveiller les actions de vos concurrents, les analyser et les exploiter au mieux lors de vos décisions stratégiques

POUR QUI ?

- Responsable marketing et commercial
- Toute personne en charge de la veille marketing et concurrentielle

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les objectifs et enjeux de la veille

- Définition de la veille, de l'intelligence économique
- Le rôle de la veille marketing et commerciale
- Limites de la veille
- Relation avec les autres veilles de l'entreprise
- Les structures en charge de la veille marketing et commerciale. Synergie marketing/vente

2 / Les principes et étapes de la veille

- Les principes : proactivité, les signaux faibles, éthique et sécurisation de l'information
- Méthode pour sélectionner les champs de veille prioritaires et pour choisir l'outil de veille approprié
- Organiser la récolte des renseignements, repérer l'information utile et savoir la valider
- Rendre l'information "intelligente"
- Avoir un système de classement et de diffusion de la veille

3 / Anticiper les stratégies des concurrents

- Qui sont nos concurrents ? Anticiper les nouveaux entrants et les ruptures technologiques
- Les 5 questions clés à se poser sur un concurrent
- Analyse critique de l'offre concurrente et scénarios concurrentiels
- Stimulation, organisation et exploitation des remontées terrain
- Mener une analyse concurrentielle et une veille concurrentielle pendant un salon
- Deux approches de veille : le Benchmarking concurrentiel et la méthode des groupes stratégiques

Maroc Performance

4 / La connaissance des clients en B to C et en B to B

- Quelles informations chercher pour anticiper la demande client
- Méthodologies d'étude appropriées à la recherche et à la veille

5 / Etude des concurrents

- SWOT : forces, faiblesses, menaces et opportunités
- Autres outils d’Etude
- Analyse des outils de gestion
- Analyse des différentes fonctions de l’entreprise (marketing, finance…)

6 / Objectifs de la veille concurrentielle

- Introduction à la veille (cycle, acteurs…)
- Définition des informations à rechercher
- Collecte des informations concurrentielles
- Traitement des données trouvées
- Retransmission des informations

7 / Identification des sources d’information

- Sources primaires ou secondaires, sources formelles ou informelles
- Elaboration d’un plan de recherche
- Outils et méthode de Collecte d'informations

8 / Réseaux de veille et Elaboration du Plan de Veille

- Création et mise en place de réseaux de veille
- Définition du budget
- Détermination d’indicateurs de performance

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance