

Veille Marketing et Commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/veille-marketing-et-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC17

CATÉGORIE
Etudes Marketing et Veille Marketing

Maroc Performance

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

POUR QUI ?

- Responsable marketing et commerciaux en charge de la veille
- Chef de produit, chef de marché, ingénieur commercial et avant-vente, ayant à mener des actions de veille
- Responsable des études et veille



Programme détaillé

1 / Les objectifs et enjeux de la veille marketing et commerciale

- Anticiper menaces et opportunités de l'environnement
- Le rôle de la veille marketing et commerciale
- 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 : besoins, motivations et freins, processus décisionnel...
- Méthodologies d'étude appropriées à la recherche et à la veille : banque de données, recherche, étude ad hoc, panel...
- L'écoute client en B to B et l'accompagnement terrain : utilité, techniques et limites

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

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés