

Veille Commerciale

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

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC215

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Identifier les différents types de veille
- Concevoir un plan de recherche
- Maîtriser les outils documentaires
- Mettre en place des outils de monitoring
- Exploiter les informations pour le positionnement concurrentiel

POUR QUI ?

- Chargés d'études marketing
- Chargés de veille
- Responsables Intelligence économique

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Définition et type de veille

- Définition de la veille, de l'intelligence économique
- Intérêt, avantages, inconvénients et limites de la veille
- Types et stratégie de veille. Concurrence, réglementation, tendances. Active/passive
- Définition de la liste des concurrents retenus

2 / Définition du plan de recherche

- Thèmes de veille : tarifs, catalogues, implantations...
- Acteurs à surveiller : analyse des cinq forces de Porter
- Définition des besoins en informations
- Sources à activer : internes/externes
- Acteurs et outils de la collecte
- Types de traitement des informations
- Formats de restitution et mode de transmission

3 / Les outils terrains de veille

- L'achat des produits des concurrents, visite des points de vente
- Le suivi des dépôts de brevets
- L'abonnement aux newsletters des concurrents
- Le missionnement d'acheteurs mystères

4 / Les outils documentaires de veille et la surveillance du Web

Maroc Performance

- Les sociétés de piges
- Les abonnements : presse, newsletters, flux RSS...
- Les types d'informations web recherchées
- Les modalités, les outils de collecte et d'analyse des contenus
- La constitution du référentiel (sites Web, blogs, forums)
- Les aspirateurs de sites, les logiciels de cartographie de l'information
- Les logiciels spécialisés de veille globale

5 / Les outils de monitoring

- Gérer des favoris
- Surveiller des pages Web
- Regrouper des contenus : plateformes
- Faire des résumés et du text mining

6 / La valorisation des informations recueillies lors de la veille

- Le classement des informations : signaux forts/faibles
- Les notes d'étonnement
- Les SWOT par concurrent
- Les mappings de positionnement concurrentiel
- L'analyse des groupes stratégiques
- Les tableaux comparatifs et critères de comparaison

7 / Cas Pratique adapté à votre activité

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

24 au 25 Nov. 2026	Distanciel
04 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 04 Août 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