

Veille Stratégique, Marketing et Commerciale

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

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC18

CATÉGORIE
Etudes Marketing et Veille Marketing

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Déterminer les éléments clés d'une démarche de veille stratégique
- Analyser les sources d'information et savoir les exploiter
- Acquérir une méthodologie dans la démarche de veille marketing
- Connaître les outils de veille et de prospective à disposition
- Construire la veille pour anticiper les modes de consommation des clients et les stratégies des concurrents

POUR QUI ?

- Responsable marketing et commercial
- Chef de produit
- Chef de marché
- Ingénieur commercial et avant-vente
- Responsable des études, veille et prospective en prise de fonction
- Toute personne en charge de la veille marketing et concurrentielle

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Cerner les enjeux de la veille marketing et concurrentielle

- Intérêt et définition de la veille concurrentielle
- Les champs de surveillance de la veille Marketing
- La prospective Marketing et Commerciale : de l'information à la prise de décision
- Optimisation de la veille : structures et synergie marketing/vente
- Les principes clés : proactivité ; signaux faibles ; éthique ; sécurité

2 / S'approprier les étapes et méthodes de la veille marketing et concurentielle

- Sélection des champs de veille prioritaire et des outils appropriés
- Repérage, recueil et validation des renseignements utiles
- De l'information passive à l'information "intelligente"
- La diffusion de l'information

3 / Développer sa veille sur le Web et médias sociaux

- Les sources d'information formelles et informelles du Web : sites, blogs, forums, presse en ligne, médias sociaux...
- Moteurs et méta-moteurs de recherche
- La surveillance des sites : fils RSS
- Les medias sociaux comme source de veille

4 / Anticiper les stratégies des concurrents

INNOV MAROC

- 5 questions clés à se poser sur un concurrent
- Analyse critique de la concurrence et scénarios concurrentiels
- La fiche concurrence : contenu type
- La veille concurrentielle sur un salon et sur le web
- Méthode des groupes stratégiques

5 / Connaissance des clients et marchés en B to C et B to B

- Les informations nécessaires : besoins, motivations, processus décisionnel, tendances clés...
- Sources appropriées à la veille et à la prospective : banque de données, recherche informelle...
- 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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC