



Veille Commerciale

Lien : <https://innov-maroc.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



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

- 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

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

 28 au 29 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 24 au 25 Sep. 2026

 Distanciel

 24 au 25 Nov. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>