



# Veille marketing et commerciale

Anticipez les demandes des clients, positionnez-vous par rapport à vos clients

## Ce que vous apprendrez

Observer, analyser, comprendre et anticiper les évolutions de son environnement, tels sont les enjeux de la veille. Elle tient une place essentielle dans la démarche marketing et commerciale. Pour qu'elle joue pleinement son rôle, il est nécessaire d'en professionnaliser la démarche.

## Objectifs

- Acquérir une méthodologie de démarche de veille
- Définir les axes de surveillance et les thèmes de veille
- Exploiter les informations requises

## Pour qui ?

Responsables marketing, chefs de produits, responsables commerciaux, responsables veille

## Points clés

### Les grands principes

- Les enjeux de la veille
- Les principes de la veille : proactivité, signaux, sécurisation de l'information
- Définir les champs de veille
- Organiser la récolte d'informations

### La veille concurrentielle

- Identifier ses concurrents d'aujourd'hui et de demain
- Les bonnes questions à se poser
- La fiche concurrence

### La veille clients

- Les informations à chercher pour anticiper la demande des clients
- Les différentes approches possibles
- Enquête et écoute client

### Exploiter Internet

- Atouts et limites
- Les meilleurs outils



## Formation présentielle ou training individuel

*Durée conseillée*

*2 jours*

## Les pédagogies

- **Des outils opérationnels** : la documentation contient une boîte à outils.
- **Pédagogie active** : les participants utilisent les outils pour effectuer leur propre veille.
- **Intégration des nouvelles technologies** : une partie de la formation se fait avec des démonstrations et exercices sur Internet.