



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

## Assurer la veille stratégique de son marché

**Durée :** 2 jours    **Déroulement :** Présentiel

### Objectifs :

- Développer les capacités à l'analyse du marché.
- Formuler une orientation stratégique cohérente.
- Permettre une déclinaison tactique de la stratégie marketing.

### Programme :

- 1- Le marché et ses composantes
  - Les sources d'informations sur le marché et son environnement
  - L'analyse du marché par l'offre
  - L'analyse du marché par la demande
  - Les principaux indicateurs d'analyse
  - La démarche d'analyse
  - De la politique générale à la stratégie : leviers et contraintes, vulnérabilités...
- 2- La détermination de la stratégie marketing
  - Les couples marché/produit et besoins/marché : approche matricielle...
  - Les options stratégiques et la formulation des hypothèses : démarche et outils du diagnostic
  - Les facteurs de différenciation, l'avantage concurrentiel
  - La segmentation et la sous-segmentation : configuration demande/offre, offre/demande
  - La formulation de la stratégie marketing et commerciale
- 3- La veille stratégique
  - Principes et définition
  - Les différentes dimensions de la veille : technologique, concurrentielle... intérêt et limites
  - Les outils de la veille : BDD, SIG, SIM, SIC
  - Les acteurs de la veille dans l'entreprise
  - Les flux d'information et la gestion des flux : processus, mise à jour...
- 4- L'analyse concurrentielle
  - Les démarches d'étude de la concurrence
  - La prise en compte des dimensions du savoir-faire commercial de l'entreprise : approche systémique...
  - La détermination des leviers géomarketing liés à l'action
  - La collecte et le traitement de l'information
  - La prise de décision, les actions à mener : politique stratégique...

### Profils :

- Membre des équipes de directions, - Directeurs commerciaux
- Commerciaux

### Pre-requis :

- Posséder une connaissance du monde de l'entreprise, des contraintes économiques, financières et commerciales

### Attendu :

- Attestation de formation

### Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

### Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

### Délai d'accès :

- 1 mois

### Tarif :

- Inter 350€ / jour et par stagiaire
- Intra 1600€ / jour
- Formation à la carte possible

### Votre contact :

**Pascal Dupuy**

[pascal.dupuy@agileos.fr](mailto:pascal.dupuy@agileos.fr)

**06 73 84 58 71**

*Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.*

**Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour**



**obtenir un devis gratuit.**