



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

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.