

Benchmarking : suivre de près son marché

OBJECTIFS

- Définir les points clés d'une veille concurrentielle efficace
- Identifier les sources d'information les plus pertinentes selon son marché
- Analyser et exploiter au mieux l'information concurrentielle

PROGRAMME

Comprendre l'importance stratégique de l'information concurrentielle

- Des marchés en évolution permanente
- La veille pour réduire l'incertitude
- Exemples

Définir les besoins d'information et les objectifs de la veille

- Qui/quoi surveiller (concurrents, innovations, tendances...) Quelles informations collecter ?
- Observer, analyser et comprendre les évolutions de l'environnement concurrentiel
- Anticiper les changements
 - > Illustrations et cas pratiques

Exploiter les sources d'information

- Evaluer la nature et la validité des sources (presse/séminaires et conférences/études, entretiens, internet...)
- Définir des procédures de collecte
- Maîtriser les outils de la veille (matrices de Porter, SWOT, analyse de portefeuille produits, méthode SCP...)
 - > Cas pratiques

Analyser, interpréter, stocker et transmettre l'information

- Evaluer et sélectionner l'information
- Classer et synthétiser l'information
- Définir les destinataires et le plan de diffusion
 - > Cas pratiques

Organiser sa démarche active de veille

- Constituer un système de veille
- Impliquer les équipes et animer la veille

 **2 jours**

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK15

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Nombreux exemples pratiques dans des domaines variés
- Appui sur les marchés des participants

POUR QUI ?

- Equipes marketing ou commerciales
- Chargés d'études marketing
- Chargés de communication

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)