

## 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)