



## Veille Marketing et Commerciale

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/veille-marketing-et-commerciale>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC17**

 CATÉGORIE  
**Etudes Marketing et  
Veille Marketing**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Acquérir une méthodologie dans la démarche de veille
- ✓ Construire une veille proactive pour anticiper les mutations consommateurs et les stratégies des concurrents
- ✓ Connaître les outils de veille à disposition

### POUR QUI ?

- ✓ Responsable marketing et commerciaux en charge de la veille
- ✓ Chef de produit, chef de marché, ingénieur commercial et avant-vente, ayant à mener des actions de veille
- ✓ Responsable des études et veille



## Programme détaillé

### 1 / Les objectifs et enjeux de la veille marketing et commerciale

- Anticiper menaces et opportunités de l'environnement
- Le rôle de la veille marketing et commerciale
- Relation avec les autres veilles de l'entreprise
- Les structures en charge de la veille marketing et commerciale. Synergie marketing/vente

### 2 / Les principes et étapes de la veille

- Les principes : proactivité, les signaux faibles, éthique et sécurisation de l'information
- Méthode pour sélectionner les champs de veille prioritaires et pour choisir l'outil de veille approprié
- Organiser la récolte des renseignements, repérer l'information utile et savoir la valider
- Rendre l'information "intelligente"
- Avoir un système de classement et de diffusion de la veille

### 3 / Anticiper les stratégies des concurrents

- Qui sont nos concurrents ? Anticiper les nouveaux entrants et les ruptures technologiques
- Les 5 questions clés à se poser sur un concurrent
- Analyse critique de l'offre concurrente et scénarios concurrentiels
- Stimulation, organisation et exploitation des remontées terrain
- Mener une analyse concurrentielle et une veille concurrentielle pendant un salon
- Deux approches de veille : le Benchmarking concurrentiel et la méthode des groupes stratégiques


## 4 / La connaissance des clients en B to C et en B to B

- Quelles informations chercher pour anticiper la demande client : besoins, motivations et freins, processus décisionnel...
- Méthodologies d'étude appropriées à la recherche et à la veille : banque de données, recherche, étude ad hoc, panel...
- L'écoute client en B to B et l'accompagnement terrain : utilité, techniques et limites


### Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

### Prochaines dates programmées

 01 au 03 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 26 au 28 Août 2026

 Distanciel

 21 au 23 Oct. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

### Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>