



## Veille Stratégique, Marketing et Commerciale

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

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC18**

 CATÉGORIE  
**Etudes Marketing et  
Veille Marketing**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Déterminer les éléments clés d'une démarche de veille stratégique
- ✓ Analyser les sources d'information et savoir les exploiter
- ✓ Acquérir une méthodologie dans la démarche de veille marketing
- ✓ Connaître les outils de veille et de prospective à disposition
- ✓ Construire la veille pour anticiper les modes de consommation des clients et les stratégies des concurrents

## POUR QUI ?

- ✓ Responsable marketing et commercial
- ✓ Chef de produit
- ✓ Chef de marché
- ✓ Ingénieur commercial et avant-vente
- ✓ Responsable des études, veille et prospective en prise de fonction
- ✓ Toute personne en charge de la veille marketing et concurrentielle

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Cerner les enjeux de la veille marketing et concurrentielle

- Intérêt et définition de la veille concurrentielle
- Les champs de surveillance de la veille Marketing
- La prospective Marketing et Commerciale : de l'information à la prise de décision
- Optimisation de la veille : structures et synergie marketing/vente
- Les principes clés : proactivité ; signaux faibles ; éthique ; sécurité

### 2 / S'approprier les étapes et méthodes de la veille marketing et concurrentielle

- Sélection des champs de veille prioritaire et des outils appropriés
- Repérage, recueil et validation des renseignements utiles
- De l'information passive à l'information "intelligente"
- La diffusion de l'information

### 3 / Développer sa veille sur le Web et médias sociaux

- Les sources d'information formelles et informelles du Web : sites, blogs, forums, presse en ligne, médias sociaux...
- Moteurs et méta-moteurs de recherche
- La surveillance des sites : fils RSS
- Les médias sociaux comme source de veille

### 4 / Anticiper les stratégies des concurrents

- 5 questions clés à se poser sur un concurrent

- Analyse critique de la concurrence et scénarios concurrentiels
- La fiche concurrence : contenu type
- La veille concurrentielle sur un salon et sur le web
- Méthode des groupes stratégiques

## 5 / Connaissance des clients et marchés en B to C et B to B

- Les informations nécessaires : besoins, motivations, processus décisionnel, tendances clés...
- Sources appropriées à la veille et à la prospective : banque de données, recherche informelle...
- 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

 25 au 27 Nov. 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>