FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Réaliser un benchmark et une veille marketing

Le 31/10/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Etablir une méthodologie éprouvée dans la démarche de veille et de prospection
- User des sources légales pour obtenir des informations sur les concurrents
- Savoir réaliser un benchmarking
- Savoir opérer une veille quotidienne et analyser les informations recueillies
- Connaître les différentes sources d'information possibles
- Utiliser la méthode adéquate selon les cas
- Maîtriser l'outil “base de données marketing”
- Varier les paramètres d'une base de données marketing pour optimiser l'efficacité des campagnes de prospection ou de fidélisation

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Le recueil des informations

- Définir système concurrentiel et ses différents paramètres
- Identifier les sources d'information pertinentes
- Assurer la collecte et le traitement des informations pour les rendre utile
- Mettre en place un système de surveillance automatique et systématique
- Les différentes sources d'informations possibles
- Etablir un processus de recherche des informations

Maîtriser les fondamentaux de la veille marché

- Identifier ses besoins
- Identifier les FCS de la veille marché
- Mettre en place une méthode efficace de veille au quotidien

Après-midi

Analyser les résultats d'une veille marché

- Classer les analyser les éléments collectés
- Capitaliser et diffuser les connaissances pertinentes

Réaliser Benchmarking

- Définir un Benchmarking

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d’activité : 76820087382

- Les objectifs du Benchmarking : planifier, comparer, intégrer et appliquer
- Les différentes phases du Benchmarking : nommer un responsable de projet, constituer un comité de pilotage, identifier les sources d'information, définir les KPI
- Exploiter les données recueillies
- Utiliser les tableaux de performance comme support de communication interne, définir des plans d'actions

JOUR 2

Matin

Constituer une base de données marketing (BDDM)

- Définition d'une BDDM : fonctions et utilisation
- Identifier les différentes BDDM
- Choisir le format de BDDM en adéquation avec ses besoins
- La création d'une BDDM par les outils de segmentation, de sélection et d'interrogation

Assurer la maintenance et la mise à jour de la BDDM

- Le processus de recueil, le maintien et l'enrichissement des données
- Assurer la gestion des adresses

Après-midi

Réaliser des campagnes marketing avec une BDDM

- Les FCS des différentes campagnes marketing
- Les composantes d'une campagne marketing
- L'analyse statistique des données

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Bonne utilisation d'Internet

PUBLIC VISE

Responsables et chargé(e)s e-marketing,Responsables et chargé(e)s de communication,Les chefs de projet,Les créateurs d'entreprise, de strat-up

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382