

Réaliser un benchmark et une veille marketing en 1 journée

Le 09/09/2026

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.

Introduction à la Veille Marketing et au Benchmarking

- Importance de la veille et du benchmarking dans la stratégie marketing.
- Vue d'ensemble des objectifs et des bénéfices.
- Méthodologie de la Veille Marketing
- Établir une routine de veille : planification, collecte, analyse, et diffusion.

Identification et utilisation des sources d'information légales.

- Techniques de Benchmarking
- Étapes pour réaliser un benchmarking efficace.
- Analyse comparative des performances, produits, services, et pratiques.

Sources d'Information pour la Veille

- Présentation des différentes sources d'information : primaires, secondaires, internes, externes.
- Évaluation de la fiabilité et pertinence des sources.

Utilisation des Bases de Données Marketing

- Fonctionnalités clés des bases de données marketing.
- Personnalisation et segmentation pour les campagnes de marketing.

Ateliers Pratiques

**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

- Exercices pratiques sur la réalisation d'un benchmark.
- Mise en place d'une routine de veille marketing quotidienne.
- Manipulation d'une base de données marketing : paramétrage pour une campagne spécifique.

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

7 heures

PEDAGOGIE

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



**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

- 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