Stratégie marketing

Réussir sa veille concurrentielle et stratégique

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | MKT-C20OBS2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 550 € ht

Formations Compétences Métier › Marketing › Stratégie marketing

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Définir un cadre méthodologique pour construire ou améliorer sa veille
- Maîtriser les concepts clefs des veilles stratégiques et concurrentielle
- Expérimenter en atelier la recherche d'informations sur internet

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Directeurs et Responsables Marketing, Etudes, Veille, chefs de produits et chefs de groupe d'organisations publiques et privées

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

S'approprier les enjeux de la veille concurrentielle et stratégique

- Observer, analyser et comprendre les évolutions de votre environnement avec le modèle PESTEL.
- Anticiper les changements.
- Valider les tendances grâce à Google Trends et autres sources d'informations.
- Établir un diagnostic interne et externe pour définir vos axes prioritaires de veille.

Organiser sa veille concurrentielle et stratégique

- Identifier ses besoins d'informations pour définir les objectifs de sa veille.
- Cibler les concurrents à suivre et les données à récolter pour prioriser sa veille : Les 3 Cercles de la concurrence.
- Outils, collaborateurs, ... : définir les moyens à allouer à sa veille.
- Atelier : faire le diagnostic du système de veille existant.

Rechercher et collecter des informations fiables

- Définir le périmètre et la fréquence de sa veille : se concentrer sur les informations essentielles.
- Moteurs de recherche, médias sociaux, newsletters, blogs... : identifier les sources de données en ligne.
- Flux RSS, agrégateur de flux, outils de curation... : mettre en place un système de veille automatisé.
- **Atelier :** se familiariser avec les outils de veille par internet et leur paramétrage.
- Intégrer les apport des solutions IA et l'usage de prompt adaptés à une stratégie de veille.
- **Atelier** : bâtir des prompts IA adéquats aux objectifs de la Veille.
- Réseau relationnel, salons, clients... : diversifier ses sources et formats d'information pour enrichir sa veille.
- Vérifier la fiabilité de ses sources et filtrer les données collectées : critères et alertes.
- Organiser et exploiter l'information de sa veille

- Atelier : construire et renseigner un plan de veille et de collecte de données, adapté au contexte de son entreprise.
- Réaliser son benchmark avec les données récoltées pour s'évaluer.
- Mettre en place une veille prospective pour faire apparaître les opportunités et risques de demain.
- Atelier : détecter les signaux faibles de portée stratégique pour son entreprise.
- Interpréter l'information pour formuler des recommandations.
- Stocker ses informations selon leur usage pour capitaliser dessus.

Diffuser les nouvelles opportunités identifiées par sa veille

- Rédiger des scénarios dynamiques pour préparer les futurs possibles.
- Classer et diffuser des conseils opérationnels : modalités et mise en œuvre.
- Atelier : réaliser un livrable de veille percutant.
- Assurer de l'exploitation réelle des données dans son entreprise : bonnes pratiques et astuces.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.