



**FORMATION
CONTINUE**



ANALYSE ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Dans un environnement concurrentiel, les entreprises manquent souvent d'informations stratégiques sur leur marché, leurs concurrents et les tendances émergentes, limitant ainsi leur capacité à anticiper et à s'adapter efficacement.

La formation "Analyse et intelligence économique pour le développement commercial" enseigne aux participants comment collecter, analyser et interpréter des données pertinentes pour éclairer leurs décisions stratégiques. En intégrant ces compétences, les entreprises peuvent mieux comprendre leur environnement et identifier des opportunités de croissance

Informations pratiques

- Objectifs : Comprendre l'importance de la veille concurrentielle et de l'intelligence économique.
- Prérequis : Aucun
- Aptitudes : Analyser les tendances du marché. Utiliser des outils de veille pour ajuster la stratégie.
- Durée : 2 jours (14 heures)
- Délai d'accès : 72 heures
- Méthodes mobilisées : Études de cas, ateliers pratiques, exercices interactifs.
- Modalités d'évaluation : Simulation d'une veille concurrentielle. QCM final.
- Tarif intra-entreprise : 1330 € / jour

Compétences développées

- Maîtrise des techniques de veille concurrentielle
- Capacité à intégrer les résultats d'analyse dans la stratégie
- Accessibilité : locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques avant le début de la formation si vous êtes en situation de handicap. Nous nous efforcerons d'y répondre au mieux.



Votre contact



293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex
NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine
Siret : 18400002400010



www.landes.cci.fr

DÉTAILS DE LA FORMATION

Programme indicatif

1

Comprendre l'intelligence économique

- Introduction aux concepts de veille et d'analyse de marché
- Présentation des outils et méthodologies pour surveiller les concurrents

2

Utilisation des outils de veille

- Atelier : Mise en place d'une stratégie de veille concurrentielle
- Exercices pratiques : Analyse des données du marché et retour collectif

3

Intégration des résultats dans la stratégie commerciale

- Études de cas : Réussites grâce à l'intelligence économique.
- Atelier : Construction d'un plan stratégique basé sur l'analyse.

Votre contact



293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex

NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine

Siret : 18400002400010

05.58.05.44.81
formation@landes.cci.fr