Marketing - communication

Commercialiser Diffuser

Mode projet à 360° : de la veille commerciale à la prospection

Code FC 12 04 - **Mise à jour** 03/03/2026

Formation
Continue

Démarrage
Sur demande



Objectifs et savoir-faire attendus

• Reconnaitre l'ensemble des critères de fiabilité et de classement d'une veille commerciale

• Choisir les étapes et les outils d'élaboration d'une prospection en adéquation avec la veille professionnelle.

Contenu de la formation

Introduction : Hexamètre de Quintilien

La veille commerciale
• Combien : les différents types de veilles
• Quand : préparer sa veille
• Où :
- Les différents marchés
- Les acteurs du marché
- Les tendances actuelles et à venir (chiffres et style)
- Le vocabulaire associé au marché
• Quoi :
- Gamme et assortiment
- Politique produit, prix, distribution et communication
• Qui : Les différents concurrents (direct et indirect)
• Comment :
- Collecter (critères et outils)
- Trier, classer, archiver, synthétiser
- Analyser (SWOT)
• Pourquoi : Transposer en levier = objectif (SMART)
• Evaluation formative : QCM

La prospection
• Pourquoi : Répondre aux objectifs
• Quand :
- Anticiper
- Quel rythme
• Quoi :
- Le plan d'action commercial
- L'organisation des priorités (matrice Eisenhower)
• Où : zone de chalandise

Durée
1 jour, 7 heures

Lieu
NOVEHA

Public
Commercial, Assistant(e) commercial, Vendeur concepteur, vendeur agenceur, designer d'espace de vie, architecte d'intérieur

Tarifs
Inter : 350 € HT par participant
Intra en entreprise : sur devis

Pré-requis
Expérience souhaitée

La qualité Novéha
› Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%%**

› Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1190**

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Mode projet à 360° : de la veille commerciale à la prospection

Code FC 12 04 - **Mise à jour** 03/03/2026

- Tracé
- Potentiel de CA (CSP).
- Développement géographique
• Qui : ciblage et segmentation (Persona)
• Comment :
- Plan de prospection
- Diagramme de Gant
• Combien :
- Quel budget
- Quel résultat
• Evaluation formative : cas pratique

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Interrogative, Active

Modalités d'évaluation

QCM
Epreuve pratique

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours