



## Informations :

**Durée:** 1.00 jour(s)

**Prix:** 700€

**Code Formation:** FAD72

**Eligible à un parcours de certification:**

## Public concerné :

Services commerciaux,  
marketing, communication.

## Pré-requis :

Bonnes bases de navigation sur internet.

## Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques et méthodologies 10 %  
Exercices pratiques 90 %

## Mettre en place une veille commerciale

**Domaine:** Veille

**Niveau formation:** Intermédiaire

### Objectifs :

Comprendre les objectifs et le périmètre d'une veille commerciale ainsi que sa place dans la politique de l'organisation.

Acquérir les méthodes et ressources pour démarrer sa veille commerciale lors d'une journée orientée sur la pratique.

Utilisation d'outils gratuits ou en modèle freemium

### Contenu du stage :

**Introduction : qu'est-ce que la veille commerciale ? Que faut-il en attendre?**

**Que peut-on surveiller ?**

- Actualité des clients et des fournisseurs
- Santé financière des clients et des fournisseurs
- Appels d'offre
- Accords de partenariat, rachats,...
- Atelier : création d'un tableau de bord de suivi d'acteurs

**Comment effectuer sa veille commerciale ?**

- Quels outils pour mettre en place une veille automatisée?
- Atelier de mise en pratique autour de l'agrégateur de flux RSS Inoreader

### Compétences cibles :

- Acquérir une méthodologie de veille commerciale
- Connaître et pratiquer les outils permettant d'effectuer une veille commerciale

**Source URL:** <https://www.formation-serda.com/veille/mettre-en-place-une-veille-commerciale>