

# Mode projet à 360°, un tour complet de la veille commerciale à la prospection

Code FC 12 04 - Mise à jour 18/12/2024



**Formation**  
Continue

**Démarrage**  
sur demande

## Objectifs et savoir-faire attendus

- Reconnaître 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

- o Introduction : Hexamètre de Quintilien (QQOQCCP)
- o 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
- o 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**  
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 (2023) : **95%**

➤ Nombre total de **salariés formés** (2023) : **1 610**

Commercialiser Diffuser

# Mode projet à 360°, un tour complet de la veille commerciale à la prospection

Code FC 12 04 - Mise à jour 18/12/2024

- 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