

Formation

HORAIRES

Les formations débutent à 9H (accueil à partir de 8h45) et se terminent à 17H30.

LIEU

Paris Intra-muros.

Le lieu sera précisé maximum 15 jours avant le début de la formation.

CONDITIONS - MODALITES D'INSCRIPTION

Conditions - Les frais de participation à ces sessions de formation sont de 600 € HT (717.60 € TTC) la journée et 1050 € HT (1255, 80 € TTC) les deux jours consécutifs, ils comprennent la participation à la formation, les documents de travail, les pauses et les déjeuners.

Inscription - Une convention de formation simplifiée vous sera adressée avec votre confirmation d'inscription dès réception de votre bulletin d'inscription accompagné de son règlement, ainsi qu'une facture réglée. Une attestation de présence sera adressée à l'issue de la formation.

Vous pouvez nous régler par chèque bancaire à l'ordre de IFE ou par virement à notre banque.

Le nombre de participant étant limité à 10, les inscriptions seront enregistrées par ordre d'arrivée.

Annulations - Il est possible d'annuler votre inscription à condition de la faire par écrit 14 jours ouvrés avant la date de début du séminaire. Un accusé de réception vous sera adressé par retour. Le remboursement des frais d'inscription se fera, jusqu'à cette date, sous déduction d'une retenue de 100€ HT (119.60€ TTC) pour frais de dossier. Au delà de cette date les frais de participation resteront dus en totalité. En cas d'empêchement, ils vous est possible de vous faire remplacer. L'organisateur se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le programme ou le lieu en dessous de 6 participants ou si des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Programme Veille

Veille Commerciale et Marketing
22 et 23 novembre 2010, 13 et 14 décembre 2010,
10 et 11 janvier 2011, 3 et 4 février 2011



57 rue de turbigo - 75003 Paris

Tél : 01 55 34 35 99 - fax : 01 55 34 35 50

www.ife.net - contact@ife.net



Veille Commerciale et Marketing

- Jour 1 -

Comprendre les objectifs et les enjeux de la veille commerciale et marketing

- Le rôle de la veille Commerciale et Marketing
- Définition de la veille et de la veille Commerciale et Marketing
- Pourquoi mettre en place une veille Commerciale et Marketing

Mettre en place sa stratégie de veille

- Définir ses besoins
- Collecter les informations
- Analyser et diffuser l'information
- Le calcul du ROI (retour sur investissement)

- Jour 2 -

Développer sa veille sur Internet

- Les moyens de recherche et de veille sur Internet
- Utiliser les bonnes sources d'informations
- Moteur et métamoteurs de recherches
- Les flux RSS

Cas pratique ou mise en situation

- Exemples sur des cas concrets du quotidien
- Échanges interactifs
- Mise en situation

PROGRAMMES

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Face au resserrement des postes de dépense, avoir «la bonne information au bon moment» est devenu un véritable atout stratégique pour l'emporter dans une transaction commerciale ou une action marketing.

Il est nécessaire de savoir où chercher les bonnes informations et de s'organiser pour exploiter au mieux l'information qui sera utile à la stratégie commerciale ou marketing de l'entreprise.

La veille Commerciale et Marketing consiste à trouver et à surveiller l'information stratégique sur vos principaux interlocuteurs, mais aussi sur votre marché et son évolution

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de :

- Acquérir une méthodologie de démarche de veille
- Comprendre les enjeux de la veille commerciale et marketing
- Construire une veille proactive pour anticiper les évolutions du marché
- Connaître les outils de veille à disposition
- S'exercer par des cas pratiques et mise en situation

POUR QUI ?

Service commercial, service marketing, service achat-vente, service client, SAV, la production, la R&D, ...

LE FORMATEUR

Hélène Vincent

Responsable veille et IE pour l'IFIE.

Titulaire d'un DEA en sciences humaines et d'une formation professionnelle de niveau équivalent en gestion de l'information avec les nouvelles technologies. 26ème session IHEDN.

Elle a été chargée de mission et chef de projet veille & gestion de l'information dans les secteurs de l'automobile, la pré-presse, l'agro-alimentaire, le recrutement.

Elle accompagne actuellement les entreprises clientes de l'IFIE dans leurs projets de veille et d'intelligence économique.

Bulletin d'inscription

Formation - Veille Commerciale et Marketing
Sessions du: 22 et 23 novembre 2010 13 et 14 décembre 2010
 10 et 11 janvier 2011 3 et 4 février 2011

Participant

Prénom: Nom:

Fonction:

Service:

Tél: Fax:

e-mail:

Société/Etablissement:

Adresse:

CP: Ville:

Activité:

Effectifs: Code NAF:

Responsable du suivi de l'inscription (si différent)

Prénom: Nom:

Tél: Fax:

e-mail:

Adresse de Facturation (si différente)

Prénom: Nom:

Société/Etablissement:

Adresse:

CP: Ville:

Frais de participation: 600€ HT (soit 717,60 € TTC) pour 1 journée et 1050 € HT (soit 1255,80 € TTC) pour les deux jours

Comprenant les pauses, les déjeuners et les supports de cours.

Je joins mon règlement:

- par Chèque à l'ordre de l'IFE
- par Virement
- par carte Bancaire

numéro:

date d'expiration:

Cachet/Signature