
Programme de Formation

Veille concurrentielle et prospection augmentée

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation s'adresse aux professionnels du développement commercial souhaitant renforcer leur efficacité et leur capacité d'anticipation :

- Commerciaux BtoB, business developers, account managers
- Responsables développement, chargés d'affaires, SDR/BDR



Objectifs pédagogiques

Cette formation permet de renforcer l'efficacité commerciale grâce à la veille concurrentielle et à l'usage d'outils OSINT. Elle vise à :

- Comprendre comment la veille concurrentielle soutient directement la performance commerciale.
- Savoir identifier, analyser et hiérarchiser les acteurs de son marché à partir de sources ouvertes.
- Mettre en place une veille opérationnelle pour détecter les opportunités, anticiper les appels d'offres ou changements stratégiques.
- Utiliser les outils OSINT et LinkedIn pour qualifier les prospects et affiner les cibles.
- Préparer des rendez-vous à forte valeur ajoutée en exploitant les données recueillies.
- Structurer un plan d'approche commerciale fondé sur des faits vérifiables.
- Intégrer la conformité légale (CNIL, RGPD) dans la recherche et l'exploitation de l'information.



Description

Cette formation aide les commerciaux et responsables développement à transformer la veille concurrentielle en levier de performance commerciale. Les participants apprennent à identifier les acteurs de leur marché, à suivre leurs évolutions, à détecter les intentions d'achat (recrutements, levées de fonds, appels d'offres, innovations) et à préparer des rendez-vous à forte valeur ajoutée. Les outils présentés permettent d'automatiser la veille, d'anticiper les besoins clients et d'adapter le discours commercial sur la base d'informations vérifiées et légalement exploitables.

Ce module est cumulable avec l'ensemble des modules composant la formation A1.

Durée

- Format standard : 1 jour (7 heures) – méthodologie et application terrain sur les propres comptes des participants.
- Option approfondie : 2 jours (14 heures) – ajout de l'automatisation de la veille, de la création d'un playbook de prospection et de la mise en place d'un mini-système de scoring prospects.



Prérequis



- Connaître les bases de la prospection commerciale BtoB.
- Être à l'aise avec les outils numériques courants (navigateur, tableur, messagerie).
- Disposer d'une liste de clients ou prospects à exploiter pendant la formation.



Modalités pédagogiques

La formation s'appuie sur une approche active et variée :

- Alternance d'apports théoriques courts, d'ateliers guidés et de cas pratiques issus des environnements des participants.
- Étude de cas fil rouge : identification d'un concurrent, extraction d'informations clés, préparation d'un plan d'approche client.
- Restitution collective et feedback individualisé.

Le formateur adopte une démarche participative, encourageant les interactions, les retours d'expérience et les questionnements pour enrichir les apprentissages.



Moyens et supports pédagogiques

Les participants auront accès à :

- Support de formation numérique et fiches outils.
- Accès à une bibliothèque d'outils de veille et de recherche en sources ouvertes.
- Modèles de grilles d'analyse concurrentielle, tableau de suivi de signaux, plan de veille.
- Espace partagé (Drive / Notion) pour le suivi et le partage des livrables.

Un forum en ligne ou un groupe d'échanges pourra être mis en place pour prolonger les discussions après la formation et encourager la dynamique de groupe.



Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation des connaissances s'appuie sur :

- Évaluation diagnostique initiale (pratiques de veille et prospection).
- Exercices pratiques notés pendant les ateliers.
- Étude de cas finale : élaboration d'une veille concurrentielle et plan d'approche.
- Quiz de validation sur les aspects légaux et les bonnes pratiques OSINT.
- Attestation de réalisation et évaluation de satisfaction à chaud et à froid.