

## ❖ Objectif :

Mettre en place une veille stratégique  
Construire une action adaptée et efficace  
Choisir son canal de prospection  
Enrichir une base de données  
Assurer le suivi des actions pour optimiser leurs résultats

## ❖ Profil du participant :

Tout collaborateur en charge de la mise en œuvre de la stratégie de prospection

## ❖ Pré requis :

Avoir une expérience terrain du marketing ou avoir suivi la formation « s'initier à l'environnement marketing »

## ❖ Durée :

3 jours

## ❖ Dates :

Consultez notre site web :

[www.magnetic-formation.com](http://www.magnetic-formation.com)

## ❖ Lieu :

Lille, Valenciennes ou Douai

## ❖ Prix :

400 € HT par jour.

## ❖ Documents remis :

Support pédagogique et attestation de stage à chaque participant

Synthèse des évaluations de fin de formation aux entreprises

## Contenu pédagogique

### **Mettre en place une veille stratégique**

Recueillir des informations sur les concurrents et le marché  
Analyser ses forces et faiblesses (analyse SWOT)  
Organiser des actions pour le recueil d'information

### **Construire une action de prospection**

Définir la stratégie et les objectifs  
Définir sa cible  
Définir le plan d'action commercial  
Créer les supports de communication et les argumentaires  
Choisir un canal de prospection  
Choisir un prestataire externe – S'organiser en interne

### **Enrichir une base de données**

Analyser, compléter et organiser les informations existantes et futures  
Louer des fichiers  
Créer du trafic

### **Assurer le suivi des actions pour optimiser leurs résultats**

Réaliser des tests  
Définir les indicateurs de retour sur investissement  
Analyser et gérer les retours

## Méthodes pédagogiques

Démonstrative, active et participative  
Apport théorique et méthodologique couplé à des exemples concrets et des exercices pratiques  
Elaboration, avec l'aide du formateur, d'un projet opérationnel à réaliser de retour en entreprise  
Etude des supports professionnels existants amenés par les stagiaires.  
Le stagiaire disposera d'informations lui permettant d'approfondir certains points en fonction des besoins à l'issue de la formation.