

ÉLABORATION DU PLAN MARKETING

Ce questionnaire est destiné à évaluer vos pré-requis et vos attentes concernant votre formation
 Il nous permettra de vous proposer une formation adaptée à vos besoins
 (À retourner par fax, avant le stage, au 01.47.89.16.08)

Société :	Nom :
Fonction :	Date et lieu de stage :

Veillez cocher les réponses correspondantes

<p>❶ Si vous utilisez Windows, veuillez indiquer la version</p> <p>Windows 98 <input type="checkbox"/> 2000 <input type="checkbox"/> Windows XP <input type="checkbox"/> Vista <input type="checkbox"/> Windows 7 <input type="checkbox"/></p>	<p>❷ Parmi ces différents éléments, quel est votre niveau de connaissances ? (Inconnu, Connaissance, Maîtrise)</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th align="center">I</th> <th align="center">C</th> <th align="center">M</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Maîtriser les clés de la démarche marketing - réflexion stratégique</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diagnostic de l'entreprise face à son marché (interne et externe)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Positionnement stratégique selon une segmentation Clients pertinente</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Veille marketing et commerciale, relations avec les autres veilles de l'entreprise (synergies)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Principes de la veille marketing - pro activité, signaux faibles - sécurisation de l'information</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Méthodes de sélection des champs de veille prioritaires, outils appropriés</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Collecte des renseignements, repérage et validation de l'information utile</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Anticiper les stratégies des concurrents</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Les 5 questions à se poser sur un concurrent</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Analyse critique de l'offre concurrente et scénarios concurrentiels</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Analyse et veille concurrentielle pendant un salon</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>La fiche de concurrence</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Deux approches de veille : - benchmarking concurrentiel - groupes stratégiques</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		I	C	M	Maîtriser les clés de la démarche marketing - réflexion stratégique				Diagnostic de l'entreprise face à son marché (interne et externe)				Positionnement stratégique selon une segmentation Clients pertinente				Veille marketing et commerciale, relations avec les autres veilles de l'entreprise (synergies)				Principes de la veille marketing - pro activité, signaux faibles - sécurisation de l'information				Méthodes de sélection des champs de veille prioritaires, outils appropriés				Collecte des renseignements, repérage et validation de l'information utile				Anticiper les stratégies des concurrents				Les 5 questions à se poser sur un concurrent				Analyse critique de l'offre concurrente et scénarios concurrentiels				Analyse et veille concurrentielle pendant un salon				La fiche de concurrence				Deux approches de veille : - benchmarking concurrentiel - groupes stratégiques			
	I	C	M																																																						
Maîtriser les clés de la démarche marketing - réflexion stratégique																																																									
Diagnostic de l'entreprise face à son marché (interne et externe)																																																									
Positionnement stratégique selon une segmentation Clients pertinente																																																									
Veille marketing et commerciale, relations avec les autres veilles de l'entreprise (synergies)																																																									
Principes de la veille marketing - pro activité, signaux faibles - sécurisation de l'information																																																									
Méthodes de sélection des champs de veille prioritaires, outils appropriés																																																									
Collecte des renseignements, repérage et validation de l'information utile																																																									
Anticiper les stratégies des concurrents																																																									
Les 5 questions à se poser sur un concurrent																																																									
Analyse critique de l'offre concurrente et scénarios concurrentiels																																																									
Analyse et veille concurrentielle pendant un salon																																																									
La fiche de concurrence																																																									
Deux approches de veille : - benchmarking concurrentiel - groupes stratégiques																																																									
<p>❸ Si vous êtes utilisateur bureautique, quels logiciels utilisez-vous ? (indiquez la version)</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th align="center">Version</th> <th align="center">Débutant</th> <th align="center">Utilisateur</th> <th align="center">Maîtrise</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Word</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Excel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>PowerPoint</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Outlook</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ciel Compta</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Version	Débutant	Utilisateur	Maîtrise	Word					Excel					PowerPoint					Outlook					Ciel Compta																															
	Version	Débutant	Utilisateur	Maîtrise																																																					
Word																																																									
Excel																																																									
PowerPoint																																																									
Outlook																																																									
Ciel Compta																																																									

Définissez en quelques mots les objectifs visés par cette formation
 (si nécessaire, utilisez une feuille supplémentaire)

.....

.....

.....

.....

.....