

# ÉTUDIER SA CONCURRENCE POUR SE DÉMARQUER

Une journée pour apprendre à étudier sa concurrence et élaborer une stratégie de différenciation

atlans



**1 jour (7 h)**

**650 € HT**

**Niveau : fondamental**

## Prochaines dates

> Cf site internet

## Lieu

Paris – Lyon – Biarritz / Bordeaux

## Profil animateur

Consultant Expert / Agence  
Bam Communication

## Objectifs

— COMPRENDRE l'importance de l'analyse de la concurrence dans le cadre d'une stratégie marketing efficace

— MAÎTRISER les techniques et les outils pour mener une analyse approfondie de la concurrence

— SAVOIR utiliser les insights obtenus pour développer des avantages compétitifs et se démarquer sur le marché

## Pour qui

- > Chef de projet
- > Responsable marketing / communication
- > Chef d'entreprise
- > Entrepreneur individuel / Autoentrepreneur
- > Assistant(e) marketing ou communication

## Pré requis

Aucun

## INDICATEURS

**59 stagiaires formés en 2023**  
**96 % : niveau de satisfaction**

## PROGRAMME

Cette formation est découpée en 3 parties

### 1. COMPRÉHENSION DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

— Définir le marché cible et son environnement concurrentiel

— Identifier les principaux concurrents directs et indirects

— Analyser les tendances du marché et les comportements des concurrents

=>> exercice de mise en situation

### 2. COLLECTE ET ANALYSE DES DONNÉES

— Rassembler des informations sur les produits, les services, les prix, la distribution et la communication des concurrents

— Utiliser des outils d'analyse concurrentielle (benchmarks, matrices SWOT, etc.) pour évaluer les forces et les faiblesses de la concurrence et identifier les opportunités et les menaces.

=>> exercice de mise en situation

### 3. ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DE DIFFÉRENCIATION

— Identifier les points forts et les points faibles de l'entreprise

— Définir une proposition de valeur unique et distinctive pour se démarquer sur le marché

— Mettre en place une veille concurrentielle

=>> QCM fin de formation

**ÉVALUATION** Questionnaire en fin de formation et exercices en fin de chaque partie

## POURSUITE DE PARCOURS

A la demande selon objectif visé. Possibilité de poursuivre avec la vision unique du client (stratégie CRM) ou la stratégie de brand content.

## LES + : MÉTHODES MOBILISÉES

Une fiche concurrence à compléter + Des outils simples à appliquer + Des exemples concrets

## MODALITES – DÉLAIS – ACCÈS – CONTACT

Délai limite d'inscription : 72 h avant le début de la session - Nombre de participants par session : de 4 à 10 maxi  
**Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

Information : [bonjouragencebam@gmail.com](mailto:bonjouragencebam@gmail.com) - Tél +33 (0)6 75 87 95 29 – [agencebam.fr](http://agencebam.fr)

Inscription : [formation@atlans.fr](mailto:formation@atlans.fr) - Tél +33 (0)6 83 87 47 22 – [atlans.fr](http://atlans.fr)