

Mettre en place et développer une dynamique d'intelligence économique

Faire fructifier ses connaissances, gérer ses ignorances pour réduire les menaces et multiplier les opportunités

Intérêts

- Optimisez la connaissance et le suivi de votre concurrence, les parties prenantes, vos fournisseurs
- Implantez les meilleurs outils de veille dans l'entreprise
- Analysez, développez, les réseaux internes et externes de l'entreprise
- Optimisez la dynamique de gestion des connaissances
- Maîtrisez les réseaux sociaux et les nouveaux canaux de diffusion d'information
- Sécurisez votre système d'information

SANS **CROISSANCE** ET **PROGRES** CONTINUELS, DES MOTS TELS QUE...

amélioration, **réussite** et
SUCCÈS
n'ont **aucun** sens.

BENJAMIN FRANKLIN

Mettre en place et développer une dynamique d'intelligence économique

Faire fructifier ses connaissances, gérer ses ignorances pour réduire les menaces et multiplier les opportunités

Pourquoi nous choisir?

Le développement en parallèle des technologies de l'information et de la communication et de la concurrence, ont radicalement changé le mode de gestion des informations dans l'entreprise et l'intensité de la pression concurrentielle.

Ces deux phénomènes ont conduit à l'émergence d'une « nouvelle » discipline appelée veille, intelligence économique, veille stratégique, monitoring, ... selon les sociétés. Celles qui savent mettre en place ces nouveaux mécanismes seront les gagnantes de la « guerre économique » que nous vivons actuellement.

Passer de la Théorie à la Pratique

Les théories et les méthodes de la veille et de l'intelligence économique sont bien connues, mais dans un environnement où le temps est précieux, elles ne sont pas toujours mises en pratique aussi efficacement qu'elles le devraient. Ce programme est conçu pour favoriser une utilisation concrète et efficace des concepts d'intelligence compétitive. En outre, l'évènement impliquera de nombreux ateliers et exercices d'innovation qui, tant que possible, seront basés sur l'activité des entreprises présentes à la formation. Exemples d'exercices : Tester et maîtriser certains outils gratuits, Construire et proposer un système de veille pour sa structure, Vendre son projet de veille en interne, Simulation d'une fuite d'information sur internet.

Thèmes clés abordés dans le programme et documentation

Réaliser l'étude des besoins : Qu'est-ce que l'on surveille ? Pour qui et pour quoi ?

- Sur quels critères baser votre étude de besoins : variété des sources, type de veille...
- Comment recueillir l'avis des personnes destinataires de la veille : réunion, questionnaires de satisfaction...
- Exploiter les résultats : comment les utiliser dans le choix de votre solution, dans le bookmark et dans la requête

Optimiser son utilisation d'Internet

- Comprendre ce nouvel environnement informationnel
- Maîtriser les richesses d'internet
- Etre conscient des pièges
- Maîtriser sa communication internet

Réaliser une veille d'image grâce aux outils d'e-réputation

- Qu'est-ce qu'un outil dit e-réputation ?
- Les outils web 2.0
- Que peut-on attendre de ce type d'outil ?
- Les bonnes pratiques pour améliorer sa réputation
- Adopter un niveau de surveillance adapté à son business
- Définir les rôles et renforcer la sensibilisation en interne
- Comment réagir en cas de crise ?

Les processus de mise en place et de gestion de l'intelligence économique

- Bâtir un plan de recherche
- Faire le sourcing
- Utiliser les méthodes d'analyse
- Maîtriser les bonnes pratiques de la diffusion en interne
- Respecter le droit
- Sécuriser la démarche
- Influencer

Comment vendre votre projet de veille en interne et évaluer le ROI ?

- Quels arguments utiliser pour convaincre votre Direction ?
- Comment surmonter les difficultés techniques : établir / renforcer une relation de partenariat avec le service informatique
- Développer un plan de communication en interne
- Evaluer sa démarche et calculer le retour sur investissement de la démarche de veille

Conduire le changement en interne : comment faire adhérer les collaborateurs ?

- Réorganiser le service documentation / veille autour d'une nouvelle dynamique
- Sensibiliser les métiers à votre nouveau moyen de veille : qu'est-ce que cela change pour eux
- Décloisonner les centres de responsabilité et le travail des différents acteurs

Développer les réseaux humains

- Cartographier les réseaux internes
- Développer les réseaux
- Tirer un profit optimal de son utilisation des réseaux

Identifier et comprendre les techniques d'influence

- Maîtriser les enjeux de la propriété industrielle et intellectuelle
- Cibler l'information stratégique pour veiller sur ses concurrents
- Maîtriser la rumeur et adapter sa réaction
- S'initier au lobbying
- Profiter des opportunités de la vague 2.0

Savoir sélectionner et implémenter les outils de veille les mieux adaptés

- Les outils gratuits en ligne
- Les outils gratuits à installer
- Les plateformes professionnelles
- Les fournisseurs d'informations

Bénéfices

- Comprendre et maîtriser l'intelligence économique
- Maîtriser les différents types de veille (stratégique, sectorielle, juridique, territoriale, concurrentielle, commerciale, technologique,...)
- Mettre en place et gérer un système de veille adapté à son budget
- Connaître et utiliser les outils d'intelligence économique et de veille.
- Evaluer son système de veille et intégrer les bonnes pratiques

A qui s'adresse cette formation?

Aux responsables de veille, responsables d'intelligence économique, directeurs et responsables marketing, responsables documentation, responsables R&D, responsables commerciaux, responsables et chefs de projet systèmes d'information, chefs de produit, responsables communication et à toute personne amenée à observer son environnement et à anticiper les changements.

Durée de la formation:

2 jours

Coût de la formation:

€2,095

Dates et lieu de la session:

8 et 9 Décembre 2011 à Paris

Code de la formation:

FPT2004

marcus evans

formation professionnelle

Les intervenants: la clé de notre succès!

Les intervenants **marcus evans** sont des collaborateurs de premier rang, ce qui signifie qu'ils sont les plus performants et les mieux adaptés à chaque formation individuelle en termes de domaines d'expertise, méthodes de formation, expériences dans le secteur commercial et résultats éprouvés.

Nous choisissons des formateurs spécialisés qui ont pour objectif d'améliorer le savoir-faire et les connaissances des participants par le biais de formations pratiques, interactives et applicables sur le terrain.

Les méthodes de formation: dynamiser la formation!

Nos intervenants sont sélectionnés pour leur habilité à inspirer, motiver les participants, renforcer leur autonomie, en leur dispensant une formation dynamique en rapport avec les défis quotidiens du monde réel.

Tous les cycles de formation proposés font appel à des méthodes testées et approuvées, à des outils et des techniques modernes, des études de marché et des études de cas dans un esprit dynamique. Le nombre de participants par session, limité à 10, permet de dispenser dans des établissements 5 étoiles des formations interactives avec groupes de discussion, jeux de rôles et exercices apportant aux participants un savoir-faire directement applicable sur le lieu de travail.

Contenu de la formation: le rendre pertinent!

Tous les participants remplissent des questionnaires détaillés avant la formation, ce qui permet aux intervenants d'adapter le contenu de leur formation en fonction des besoins spécifiques de chacun. Les objectifs des participants sont revus avant, pendant et après la formation, ce qui permet de se concentrer sur les résultats et de répondre le cas échéant aux préoccupations des participants.

Lorsque cela est possible, nos intervenants font aussi du coaching en apportant des conseils personnalisés et un feedback pendant et après la formation. Nous proposons comme support de travail une vaste documentation sur toutes les sessions de formation comprenant théorie, modèles, exercices, feuilles de travail, études de cas, plans d'action, diapositives, autres documents écrits et matériel de référence.

Information

Dès réception de votre formulaire d'inscription dûment complété, nous vous enverrons la confirmation officielle de votre réservation. Environ trois semaines avant la formation, vous recevrez toutes les informations pratiques comprenant plans d'accès, horaires, lieu de formation, information sur l'hébergement, ainsi que questionnaires préliminaires. Si vous devez organiser votre séjour, voyage et hébergement, avant de recevoir ces informations, n'hésitez pas à contacter un membre de notre équipe au: +420 255 707 240

Pour plus d'information

Le site: www.marcusevanspt.com propose de plus amples informations:

- Réservation de sessions de formation et notes administratives
- Réservation d'hébergement
- Offres spéciales et mises à jour par e-mail
- Matériel de lecture recommandé
- Articles et informations diverses sur la formation

Solutions de formation en entreprise

Si vous avez plusieurs participants ayant des besoins de formation similaires, vous pouvez envisager la solution économique d'une formation en entreprise, localement ou sur site. Les formations peuvent être adaptées à des besoins spécifiques ou proposées sur mesure. Nous animons aussi en entreprise des ateliers de teambuilding et de leadership.

Les cycles de formation professionnelle **marcus evans** font appel aux outils et techniques les plus modernes, associant études de marché et études de cas dans un esprit dynamique. Ils sont animés par des intervenants expérimentés qui délivrent un savoir-faire et des connaissances directement applicables en entreprise.

Étude	les derniers concepts, outils et techniques modernes associés à des méthodes testées et approuvées
Intervenants	des formateurs experts parmi les plus dynamiques du marché justifiant d'une expérience sur le terrain
Formations sur-mesure	envoi d'un questionnaire préliminaire pour qualifier les besoins
Applicabilité	formation en fonction des besoins et du lieu de travail
Interactivité	nombre de participants limités, exercices de groupe, mises en situation et feedback
Action	planification, mise en place et suivi
Documentation	supports détaillés et autres documents écrits
Lieu de formation	installations 5* adaptées à l'environnement de formation

Formulaire d'Inscription

A faxer dès aujourd'hui au +420 255 707 232 pour réserver votre place

Pour une utilisation ultérieure, veuillez photocopier ce formulaire ou télécharger le sur le site: www.marcusevanspt.com.

Titre ☐ M ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Dr
Prénom: _____
Nom de famille: _____
Profession: _____
Email: _____
Intitulé de la formation: Mettre en place et développer une dynamique d'intelligence économique
Date de la formation: _____
Code de la formation: FPT2004 Coût de la formation: €2,095

Information client

Nom du Client: _____
Adresse du Client: _____
Code postal: _____

Information sur le contact de la réservation (personne effectuant la réservation)

Nom: _____
Profession: _____
Téléphone: _____
Email: _____

Authorisation

Signature: _____
Date de réservation: _____

(le signataire du présent contrat accepte pour le compte du client les conditions de vente qui ont été fixées)

Conditions de règlement

Coût total de la formation € _____
Coût total TTC € _____

(le règlement doit être effectué dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation)

☐ J'aimerais payer par carte bancaire:
☐ Amex ☐ Visa ☐ Mastercard ☐ Eurocard ☐ Diners Card
Numéro de carte: _____
Date de validité: _____ Date d'expiration: _____
Nom du titulaire de la carte: _____
Code de sécurité: (les trois derniers chiffres figurant au dos de la carte) _____
Adresse de facturation de la carte: _____
Signature du titulaire: _____

Titre ☐ M ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Dr
Prénom: _____
Nom de famille: _____
Profession: _____
Email: _____
Intitulé de la formation: Mettre en place et développer une dynamique d'intelligence économique
Date de la formation: _____
Code de la formation: FPT2004 Coût de la formation: €2,095

Titre ☐ M ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Dr
Prénom: _____
Nom de famille: _____
Profession: _____
Email: _____
Intitulé de la formation: Mettre en place et développer une dynamique d'intelligence économique
Date de la formation: _____
Code de la formation: FPT2004 Coût de la formation: €2,095

Conditions de vente:

- Confirmation: Votre réservation sera confirmée dès réception du formulaire d'inscription signé. Ce formulaire peut être envoyé par fax pour un paiement par carte bancaire ou par courrier pour un paiement par chèque. Il est également possible de demander une facture. Dans ce cas, le règlement doit se faire dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation et avant le début de la formation.
- Règlement: tout paiement doit être réceptionné dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation et au moins 14 jours avant la date du début de la formation. Passé ces délais, la formation pourra être annulée selon les conditions d'annulation ci-dessous. Pour tout paiement dû non réglé dans les temps impartis, le client devra aussi payer des intérêts calculés au taux de 4% au dessus du taux de base de la Barclays Bank et cela jusqu'à ce que le paiement ait été réglé dans son intégralité.
- Annulations: les annulations doivent être notifiées par écrit et engendrent les frais suivants:
 - pour les annulations reçues plus de 3 semaines avant la date de la formation, les frais s'élèvent à 50% du coût de la réservation;
 - pour les annulations reçues moins de 3 semaines avant la date de la formation, les frais s'élèvent à 100% du coût de la réservation.
- Remplacement: le remplacement d'un participant est toujours accepté et n'engendre aucun frais. Les coordonnées du remplaçant doivent être envoyées par fax à: marcusevansprofessionaltrainingau au: +44 (0)20 7262 7125 ou par email à: trainingenquiries@marcusevansuk.com
- Modifications: toute modification portant sur le choix de la formation ou sur sa date doit être notifiée par courrier et entraîne des frais et conditions particulières dès réception de la confirmation écrite:
 - Les demandes de modification reçues plus de 5 semaines avant la date de la formation ne font pas l'objet de frais supplémentaires.
 - Les demandes de modification reçues entre 3 et 5 semaines avant la date de la formation engendrent des frais supplémentaires qui s'élèvent à 20% du coût initial de la réservation.
 - Les demandes de modification reçues moins de 3 semaines avant la date de la formation engendrent des frais supplémentaires qui s'élèvent à 50% du coût initial de la réservation.
 - Les demandes de modification non confirmées par courrier ou faites le jour même de la formation sont considérées comme des annulations.
 - Dans le cas d'une demande de modification faite avant réception du règlement, la facture originale et la facture liée à la modification sont dues et cela même si la réservation fait ensuite l'objet d'une annulation.
- Modifications de l'offre: marcusevans n'est en aucun cas responsable des coûts ou des pertes supportées de quelque façon que ce soit par le client ou redevable financièrement envers le client pour toute modification concernant le lieu, la date, le contenu, le formateur ou le report de toute formation. Dans le cas où marcusevans annulerait définitivement la formation, pour quelque raison que ce soit (cas de force majeure ou autre) et si cette formation n'était pas reportée à une date ultérieure, le client recevrait un bon d'échange correspondant à la totalité du montant payé pour l'événement définitivement annulé. Ce bon d'échange, valable un an, est utilisable pour toute formation professionnelle marcusevans similaire. Aucun remboursement, même partiel, ni aucune offre alternative ne seront proposés. Les deux parties reconnaissent et conviennent au préalable que marcusevans investit des sommes considérables dans la production, le marketing et l'organisation de la formation et qu'il subirait des pertes très importantes dans le cas d'une telle modification ou d'une annulation. Les parties reconnaissent par conséquent que ce paragraphe se justifie par les pertes que marcusevans pourraient subir, incertaines et difficiles à estimer au jour de la rédaction du contrat.
- Responsabilité: en complétant ce formulaire d'inscription, le client reconnaît de fait que marcusevans ne pourra pas limiter ses pertes pour moins de 50% du coût total de la réservation. 8: Confidentialité: Les supports d'information et de formation sont confidentiels et uniquement destinés au client. Ils ne peuvent être copiés, transmis, enregistrés, distribués ou cédés à un tiers d'aucune manière et pour aucune raison, ni dupliqués par le client dans l'objectif d'une formation en interne.
- Protection des données: le client confirme qu'il a autorisé marcusevans à conserver des informations le concernant dans les bases de données des sociétés du groupe marcusevans qui seront utilisées par le groupe lui-même et transmises à des partenaires pour la communication par courrier, téléphone, fax (dont numérotation automatique), e-mail et autres moyens de communication électronique, de produits et services qui peuvent présenter un intérêt pour le client. Le client qui souhaite ne plus recevoir ces informations devra en informer marcusevans. Pour des raisons de formation et de sécurité, les appels peuvent être enregistrés.
- Loi applicable: ce contrat est régi par les lois en vigueur en Angleterre. Les parties sont soumises à la juridiction exclusive des tribunaux anglais à Londres. Toutefois, seul marcusevans est habilité à déroger à ce droit et à se soumettre à la juridiction des tribunaux du lieu de travail de son client.