

VEILLE ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

Quelles sources d'information ?



Des sites Internet d'information générale sur le sujet

<http://portail-ie.fr>

Portail de la veille et de l'intelligence économique.

www.veille.com

Communauté de la veille et de l'intelligence économique : les acteurs, les concepts, les outils... Un site très complet.

www.veille-intelligence-economique.fr

Observatoire réalisé par des bénévoles.

www.actulligence.com

Site sur la veille et sur l'intelligence économique.

www.ie-news.com

Site sur la veille et sur l'intelligence économique.

Des brevets et des normes

► L'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI)

Consultation de bases de brevets, marques...

www.inpi.fr

► Google

Le célèbre moteur de recherche propose une base de 7 millions de brevets en ligne (consultation gratuite)

www.google.com/patents

► L'Association Française de Normalisation (AFNOR)

- L'AFNOR permet un accès payant à l'ensemble des normes existantes en Europe et dans le monde.

- Parmi les prestations proposées : la veille normative. Une surveillance des projets de normes dans tel ou tel secteur d'activité et/ou dans telle ou telle région du monde est possible.

www.afnor.org

Des organismes publics et parapublics

Dans un extraordinaire "mille feuilles" très franco-français on peut trouver de réelles compétences de haut niveau en termes de veille et de transfert de technologies.

► Les Agences Régionales d'Information Scientifique et Technique (ARIST)

- Les ARIST ont été créées par les Chambres de Commerce et d'Industrie.

- L'une des prestations facturées proposées est la veille technologique et concurrentielle.

Accès à plus de 3.000 bases de données spécialisées et à 2.500 experts dans le monde par l'intermédiaire d'un seul interlocuteur.

www.arist.fr

► Les pôles de compétitivité

Les 71 pôles de compétitivité français ont généralement intégrés dans leurs projets et missions une dimension "veille et intelligence économique.

www.competitivite.gouv.fr

Des prestataires privés spécialisés

► Le réseau des Centres Techniques et d'Innovation

- Le réseau rassemble des centres techniques créés par les entreprises des secteurs d'activités concernés.

- Des prestations de veille sont la plupart du temps proposées et facturées.

www.reseau-cti.com

► L'Agence pour la Diffusion de l'Information Technologique (ADIT)

Prospective et veille technologique, intelligence économique.

www.adit.fr

► Cybion

Cabinet créé par Carlo Revelli et Joël de Rosnay, pionniers en France de l'intelligence économique sur Internet.

www.cybion.fr

► **Intellco**

Veille et intelligence économique.

www.intelleco.com

► **Futuribles**

Société spécialisée dans l'analyse prospective des tendances de société.

www.futuribles.com

Des outils Internet gratuits pour organiser une veille

► **Google Alertes**



La fonction Google Alertes permet de saisir des mots clés afin de recevoir des alertes par e-mail chaque fois que des informations nouvelles apparaissent sur Internet, en relation avec ces mots clés : nouveau sites, nouvelles informations apparues sur des sites déjà existants...

Il convient de bien cibler les mots clés si l'on veut éviter une avalanche d'alertes peu utiles.

www.google.fr/alerts



► **Google Reader, un lecteur de flux RSS...**

De nombreux sites Internet proposent des flux RSS (Really Simple Syndication). En clair, le propriétaire d'un site Internet propose aux internautes intéressés d'être automatiquement avertis par e-mail de toute modification portant sur le site ou sur une partie de ce site.

S'abonner (c'est-à-dire s'inscrire gratuitement) à un flux RSS présente un intérêt lorsque l'on consulte régulièrement des sites Internet pour vérifier les modifications de leur contenu, les mises à jour, les informations nouvelles diffusées...

Google Reader est donc un lecteur des flux RSS des sites Internet que l'on souhaite surveiller.

En pratique, il faut d'abord créer un profil personnel sur Google Reader.

Ensuite, il suffit d'aller sur le site Internet concerné, de choisir Google Reader en lecteur de flux, puis de cliquer sur le bouton "s'abonner au flux RSS". Le flux s'ajoute alors automatiquement à la liste des autres flux qui apparaîtront sur la page personnalisée Google Reader que l'on s'est créée sur mesure pour ses actions de surveillance.

Le présent document vous a été offert par Novasun...

Novasun, école de vente pour les professionnels

Une approche différente des techniques commerciales : vendre plus efficacement en respectant son client !

Vos objectifs ?

- ▶ Améliorer les pratiques des commerciaux expérimentés ?
- ▶ Initier des "non-commerciaux" à la logique commerciale, former des commerciaux débutants ?
- ▶ Découvrir et appliquer de nouvelles techniques de vente bien plus efficaces ?
- ▶ Manager et motiver durablement votre équipe commerciale ?

*Formation de 1 à 5 jours
en collectif ou en individuel*



Au programme, selon votre propre choix...

- > Développer un accueil de qualité, au téléphone ou sur le lieu de vente.
- > Décrocher plus de rendez-vous utiles sans "forcer la main" du prospect.
- > Donner une bonne impression en 30 secondes ou l'art de mieux se présenter.
- > Pratiquer une véritable écoute. Découvrir les vrais besoins et motivations du client.
- > Argumenter plus efficacement, démontrer, séduire son interlocuteur.
- > Défendre avec succès ses prix et ses marges.
- > Conclure sans jamais repartir les mains vides, réaliser des ventes additionnelles.

mais aussi...

- > S'automotiver pour passer à l'action, organiser son planning de vendeur.
- > Créer et utiliser des supports de communication percutants.
- > Rédiger et présenter des propositions commerciales qui sortent du lot.
- > Fidéliser sa clientèle.
- > Motiver durablement son équipe commerciale, créer de la cohésion d'équipe.
- > Adopter la bonne stratégie de développement commercial, bâtir son plan d'action...

Nous adaptons totalement le programme au contexte de votre entreprise.

Jean-Marc GANDY est également auteur de cinq ouvrages pratiques édités par AFNOR EDITIONS.

Nos engagements :

- ▶ Nous vous transmettons un vrai savoir-faire commercial issu du terrain.
- ▶ Notre méthode, Impact Vente ®, allie efficacité et respect du client.
- ▶ Nos formations comprennent 75 % de mise en pratique.
- ▶ Vos collaborateurs trouveront une motivation nouvelle et durable dans leur métier.
- ▶ Vos collaborateurs seront remarqués et estimés pour leur professionnalisme commercial.

NOVASUN – Formation Vente www.novasun.fr
04 50 66 02 16 jmgandy@novasun.fr