

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE MARKETING BTOB

MK103

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Comprendre les enjeux du marketing BtoB pour l'entreprise • Acquérir les méthodes et outils marketing spécifiques au BtoB • Mettre en œuvre un plan d'actions BtoB adapté

Profil Stagiaire(s)

responsables marketing, chefs de produits, cadres commerciaux et techniques

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil animateur(s)

cette formation Marketing est assurée par un consultant en marketing stratégique et opérationnel spécialiste des relations B to B



PROGRAMME

Comprendre les différents contextes du marketing BtoB

Les spécificités du marketing BtoB
Les principaux domaines d'activités du BtoB
Les caractéristiques des clients BtoB
Les axes de différenciation en industrie et services BtoB

Analyser les marchés BtoB

Analyser l'environnement BtoB
Le marché des services professionnels
Identifier la concurrence potentielle en BtoB
Effectuer une veille marketing en BtoB

Définir sa stratégie marketing BtoB

Positionnement et démarche stratégique en BtoB
Analyser ses avantages concurrentiels
La segmentation des marchés en BtoB
Le mix-marketing BtoB : les " 4P "
La stratégie de marque
Les ratios de rentabilité en BtoB

Elaborer son offre opérationnelle

Étapes clés, démarche et outils
Manager produit, services, prix et distribution
La communication en BtoB et le multicanal : relations presse, sponsoring, hors média, internet, salons...
Les apports du marketing direct
Les techniques de promotion des ventes en BtoB
Assurer le lien avec la fonction commerciale

Bien gérer sa relation client en BtoB

Les outils de fidélisation en BtoB
Les spécificités de la gestion client BtoB
Satisfaire et fidéliser durablement une entreprise
La synergie marketing-commercial : moments clés et outils

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

24 - 25 mars 2022 : Paris / A
Distance

19 - 20 mai 2022 : Paris / A
Distance

10 - 11 oct. 2022 : Paris / A
Distance

1 - 2 déc. 2022 : Paris / A Distance

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE MARKETING BTOB

MK103

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Cette formation fait partie de :

- Nouveau Responsable Marketing (parcours pro certifiant*)
- Performer en Développement Commercial (Parcours pro certifiant*)