



LES CLÉS DU MARKETING BTOB

Maîtriser les outils fondamentaux du marketing BtoB

Ce stage permet d'approfondir les mécanismes d'action marketing BtoB dans ses différentes dimensions et d'acquérir rapidement l'état d'esprit et les réflexes adaptés.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19CLEMKB2B

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1410
€ HT

Repas inclus

Code
Dokelio AF_0000024657
:

OBJECTIFS

- Intégrer les principes fondamentaux du marketing BtoB.
- S'approprier l'ensemble des outils du marketing BtoB.
- Développer des réflexes marketing applicables à chaque étape de la démarche BtoB et sur différents marchés.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Tout marketeur évoluant dans un environnement BtoB.

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en œuvre un mix marketing BtoB efficace.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Communauté d'apprenants
- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Les clés du marketing BtoB

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Quelles sont les étapes d'un plan marketing ?
- Qu'est-ce qu'un marketing mix ?
- À quoi sert le marketing ? Interview de Bruno Dachary

Définir sa stratégie marketing BtoB

- Dresser un état des lieux : SWOT.
- S'adapter à la saturation des marchés même spécifiques.
- Atelier : décrypter les nouveaux modèles économiques BtoB.
- Segmenter pour mieux cibler : méthodes et bonnes pratiques.
- Formuler le besoin de ses cibles grâce aux insights client.
- Définir son positionnement dans un environnement BtoB.
- Atelier : bâtir sa stratégie marketing BtoB avec la matrice BCG.

Élaborer un mix marketing BtoB performant : les 6P

- Produit : formaliser ce qui différencie son produit.
- Prix : trouver l'équilibre dans sa une politique entre prix et valeur.
- Promotion : concevoir et animer une politique de communication 360° omnicanale adaptée au BtoB.
- Place : optimiser sa politique de distribution et fluidifier la synergie marketing/vente.
- Personnel : mieux connaître ses clients et travailler son expérience client.
- Partenariat : personnaliser son offre pour son client à partir d'une expertise rare et prouvée.





Intégrer son mix marketing dans son plan marketing BtoB

- Choisir une structure pertinente pour son mix marketing.
- Définir des objectifs opérationnels SMART.
- Fixer les KPIs pertinents : critères et outils de contrôle.
- Mesurer ses performances et celles de ses concurrents pour réajuster son mix marketing.

Générer du trafic, de l'engagement et convertir en BtoB

- Analyser ses points de contact pour définir sa stratégie d'engagement.
- Définir sa proposition de valeur.
- Atelier : créer des contenus BtoB engageants.
- Arborescence, navigation, mobile friendly... : générer du business avec un site performant.
- Combiner Earned, Owned, Shared et Paid media pour générer du lead.
- Emailing et marketing automation : toucher efficacement vos prospects BtoB.
- Atelier : s'inspirer des pratiques marketing BtoC.

Développer la culture client et vente en BtoB

- Prouver et alimenter en permanence sa compétence.
- Améliorer l'alliance marketing et vente.
- Appréhender le circuit décisionnel dans une perspective com-commerciale.

INTERVENANTS

Consultant-formateur expert en marketing.

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

LIEUX ET DATES

À distance

25 et 26 avr. 2023
11 et 12 sept. 2023
11 et 12 déc. 2023

Paris

15 et 16 févr. 2023
19 et 20 juin 2023
10 et 11 oct. 2023

