Maitriser les outils d'analyse des différents éléments du plan marketing et construire un plan marketing BtoB pertinent

Durée : 2 jours

Organisation : en présentiel

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis : évaluation continue

Maximum de participants : 6

Tarif intra : 2 400 € HT / groupe

Prochaine session

Nous contacter
Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

- Comprendre l'articulation des différents éléments du mix-marketing
- Maîtriser les outils d'analyse et de diagnostic du marché
- Décider de la meilleure stratégie de prix
- Mettre en place une stratégie de communication efficace
- Maîtriser l'avancement de son plan marketing

www.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 19/12/2025

Elaborer son plan marketing en BtoB

Programme détaillé

1/ Définir les éléments fondamentaux du plan marketing
- Le marché, les produits, la stratégie prix, la communication

2/ Analyser ces éléments en fonction de l'activité de son entreprise

3/ Le marché :
- Analyser les Risques et Opportunités
- Analyser le positionnement et les avantages concurrentiels
- Déterminer/valider les cibles clients

4/ Le prix :
- Comparatif des différentes stratégies de prix
- Analyse de ces stratégies par rapport au contexte de l'entreprise

5/ La communication :
- Les éléments pour définir une stratégie de communication
- Choisir la stratégie et les outils adaptés aux objectifs de l'entreprise.

6/ La mise en place du plan marketing:
- Définir et mettre en place les outils de suivi et d'analyse

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion
FORMATIONS