STRATÉGIE MARKETING

Elaborer son plan marketing en BtoB

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

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
2 jours 16 heures	**2 400 € HT** par groupe (intra)	**6 participants max.**	**En présentiel**

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

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

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