



Mise à jour : 14/04/2026

## Elaborer son plan marketing en BtoB

Maîtriser 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

### 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

### 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.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)

### Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin  
07 68 40 08 95  
[nweckerlin@lesclesdelagestion.fr](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS