



Mise à jour : 04/02/2026

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

Renseignements et inscription

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

 les clés de la gestion
FORMATIONS