



## 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

### Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin

07 68 40 08 95

nweckerlin@lesclesdelagestion.fr



les clés de la gestion  
FORMATIONS