

Fiche récapitulative

CSV003 | Initiation au marketing BtoB



51

Total d'heures d'enseignement



6

Crédits ECTS



Date non définie

Début des cours prévu

Programme

DIFFERENCES ENTRE MARKETING B-TO-B & B-TO-C

- Objectifs et KPI's des équipes
- Points clés de différenciation et similarités
- Notion d'écosystème en B-to-B
- Relations structurelles au sein de filières industrielles
- Processus de décision d'achat

L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- Compréhension de la proposition de valeur de l'entreprise
- Analyse de son parcours d'achat
- Identification des acteurs de la décision d'achat

LE MARKETING PRODUIT

- Analyse de l'environnement concurrentiel
- Sélection des arguments produit ou service
- Détermination du prix idéal

ADAPTER L'ACTION MARKETING AUX ETAPES DU PROCESSUS DE VENTE

- Prise en considération de toutes les étapes du processus de vente
- Notion de funnel et gestion du cycle de vie.

DE L'ACQUISITION DU LEAD AU CLOSING DE LA VENTE

- Choix des canaux de communication pour la prise de contact
- Scénarisation de la démarche commerciale
- Méthodes de qualification du besoin client
- Choix des arguments de vente & closing

ALIGNEMENT DE LA VENTE ET DU MARKETING

- Briefing les équipes de vente sur les opérations marketing
- Renseignement de l'outil CRM
- Techniques de relance
- Conclusion de la vente
- Entretien de la relation client

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Ce cours pose les bases pour la compréhension des spécificités du marketing B2B qui comprennent les écosystèmes, les parcours d'achat, les processus de décision au sein des entreprises. Il abordera le rôle de chaque département dans le processus marketing et vente. Le cours abordera également la transformation induite par les outils digitaux.

Cet enseignement doit permettre à l'auditeur d'acquérir la compétence de gérer une vente interentreprise en mettant l'accent sur les spécificités du marketing et des ventes B2B.

Compétences :

A l'issue de l'enseignement, l'auditeur doit maîtriser :

- maîtriser l'analyse des parcours d'achats et leurs influence sur le processus marketing de l'entreprise ;
- appréhender les spécificités du Marketing B2B, et notamment identifier les rôles des différents acteurs du marché ;

- Faire le lien entre les opérations marketing et la vente

Il devra notamment être capable de rédiger un scénario de vente interentreprises, établir le contact avec le client, déterminer les besoins du client, renseigner un client, lui présenter un produit ou service, fournir des réponses à ses objections, conclure une vente.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Travail individuel ou collectif à partir de cas réel d'entreprise

Tarif

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open_in_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Passerelles : lien entre certifications

- LG036C46 - Bloc Commerce : Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel
- LG03606A - Licence 3 Commerce, vente et marketing

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite