

# Maîtriser le Marketing B to B : Stratégies, Outils et Techniques pour Générer des Leads Qualifiés et Accélérer les Ventes

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-le-marketing-b-to-b-strategies-outils-et-techniques-pour-generer-des-leads-qualifies-et-accelerer-les-ventes*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **4 jours (28h)** | **MAR27** | **Marketing Stratégique** |

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux du marketing B to B et ses spécificités
- Analyser les comportements des acheteurs professionnels
- Élaborer une stratégie marketing adaptée aux marchés B2B
- Maîtriser les outils digitaux et traditionnels du marketing professionnel
- Générer des leads qualifiés et optimiser la prospection commerciale
- Développer des stratégies de content marketing efficaces
- Améliorer la relation client et la fidélisation en B2B
- Mesurer la performance des actions marketing
- Optimiser le retour sur investissement des campagnes B2B

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing et commerciaux
- ✔ Dirigeants de PME et startups B2B
- ✔ Chargés de développement commercial
- ✔ Business developers et ingénieurs commerciaux
- ✔ Responsables communication et marketing digital
- ✔ Entrepreneurs évoluant en environnement B2B
- ✔ Toute personne souhaitant se spécialiser en marketing B to B

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / FONDAMENTAUX DU MARKETING B TO B ET SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ PROFESSIONNEL

- Compréhension des différences entre marketing B2B et B2C
- Analyse des cycles d’achat longs et processus décisionnels complexes
- Identification des acteurs clés dans les décisions d’achat professionnelles

### 2 / ANALYSE DU MARCHÉ ET SEGMENTATION B TO B

- Étude des marchés industriels et professionnels
- Techniques de segmentation des clients entreprises
- Identification des segments à forte valeur ajoutée

### 3 / COMPORTEMENT DES ACHETEURS PROFESSIONNELS

- Compréhension des besoins rationnels et techniques des entreprises
- Analyse des critères de décision en environnement B2B
- Étude des parcours d’achat multi-intervenants

### 4 / STRATÉGIE MARKETING B TO B

- Définition d’une stratégie orientée valeur et performance
- Positionnement des offres sur les marchés professionnels
- Alignement entre marketing, ventes et objectifs commerciaux

### 5 / OUTILS ET CANAUX DU MARKETING B TO B

Maroc Performance

- Utilisation des canaux digitaux (LinkedIn, email marketing, sites professionnels)
- Exploitation des salons professionnels et événements B2B
- Mise en place de stratégies de contenu à valeur ajoutée

## 6 / GÉNÉRATION DE LEADS ET PROSPECTION COMMERCIALE

- Techniques de génération de leads qualifiés en B2B
- Méthodes de prospection directe et indirecte
- Mise en place de tunnels de conversion efficaces

## 7 / CONTENT MARKETING ET LEAD NURTURING

- Création de contenus adaptés aux décideurs professionnels
- Mise en place de scénarios de nurturing automatisés
- Utilisation du storytelling technique et expert

## 8 / RELATION CLIENT ET FIDÉLISATION EN B TO B

- Développement de relations commerciales durables
- Gestion de la satisfaction et de la valeur client
- Mise en place de stratégies de fidélisation et d’upselling

## 9 / MESURE DE PERFORMANCE ET ROI DU MARKETING B TO B

- Définition des KPIs marketing et commerciaux
- Analyse du retour sur investissement des actions marketing
- Optimisation continue des campagnes B2B

Maroc Performance

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 23 au 26 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 20 au 23 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 18 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 10 au 13 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 08 Oct. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@maroc-performance.com
**Web :** https//www.maroc-performance.com


Maroc Performance — Tous droits réservés