



## Fondamentaux 'Marketing Business to Business' (B2B)

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-marketing-business-to-business-b2b>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC82**

 CATÉGORIE  
**Marketing  
Opérationnel,  
Marketing Direct Et  
Relationnel**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Intégrer les principes fondamentaux du marketing BtoB
- ✓ Acquérir les méthodes et outils marketing spécifiques au BtoB
- ✓ Mettre en œuvre un plan d'actions BtoB adapté
- ✓ Développer des réflexes marketing applicables à chaque étape de la démarche BtoB et sur différents marchés

## POUR QUI ?

- ✓ Responsables marketing
- ✓ Chefs de produits
- ✓ Cadres commerciaux et techniques

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Cerner les différents contextes du marketing BtoB

- Comprendre les spécificités du marketing BtoB
- Identifier les principaux domaines d'activités du BtoB
- Comprendre les besoins du client en B2B
- Identifier les axes de différenciation en industrie et services BtoB

### 2 / Analyser les marchés BtoB

- Analyser l'environnement BtoB
- Le marché des services professionnels
- Identifier la concurrence potentielle en BtoB
- Effectuer une veille marketing en BtoB

### 3 / Définir sa stratégie marketing BtoB

- Dresser un état des lieux : SWOT
- S'adapter à la saturation des marchés même spécifiques
- Segmenter pour mieux cibler : méthodes et bonnes pratiques
- Formuler le besoin de ses cibles grâce aux insights client
- Définir son positionnement dans un environnement BtoB

### 4 / Élaborer un mix marketing BtoB performant

- Produit : formaliser ce qui différencie son produit
- Prix : trouver l'équilibre dans sa politique entre prix et valeur

- Promotion : concevoir et animer une politique de communication 360° omnicanale adaptée au BtoB
- Place : optimiser sa politique de distribution et fluidifier la synergie marketing/vente
- Personnel : mieux connaître ses clients et travailler son expérience client
- Partenariat : personnaliser son offre pour son client à partir d'une expertise rare et prouvée

## **5 / Intégrer son mix marketing dans son plan marketing BtoB**

- Choisir une structure pertinente pour son mix marketing
- Définir des objectifs opérationnels SMART
- Fixer les KPIs pertinents : critères et outils de contrôle
- Mesurer ses performances et celles de ses concurrents pour réajuster son mix marketing

## **6 / Elaborer son offre opérationnelle**

- Étapes clés, démarche et outils
- Manager produit, services, prix et distribution
- La communication en BtoB et le multicanal : relations presse, sponsoring, hors média, internet, salons...
- Les apports du marketing direct
- Les techniques de promotion des ventes en BtoB
- Assurer le lien avec la fonction commerciale

## **7 / Bien gérer sa relation client en BtoB**

- Les outils de fidélisation en BtoB
- Les spécificités de la gestion client BtoB
- Satisfaire et fidéliser durablement une entreprise
- La synergie marketing-commercial : moments clés et outils

## 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

 14 au 16 Oct. 2026

 Distanciel

 09 au 11 Déc. 2026

 Distanciel

 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](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>