

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

Maroc Performance

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 une politique entre prix et valeur

Maroc Performance

- 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

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

09 au 11 Déc. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Juil. 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