

Marketing industriel

<p>Objectifs : A l'issue de cette formation, le participant maîtrisera les principes, méthodes et outils du marketing industriel. Il sera en mesure d'élaborer un mix marketing adapté aux enjeux industriels et de décliner avec efficacité une politique marketing B to B.</p>	<p>Personnes concernées : La formation s'adresse aux responsables marketing et commerciaux, chefs de produits et de marché de l'industrie.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
PROGRAMME	
<p>~ Les principes d'une démarche de marketing industriel</p> <ul style="list-style-type: none"> › La mutation de l'environnement concurrentiel et des comportements des clients dans l'industrie › La complexité des processus d'achat vis à vis du marketing industriel › La demande dérivée, l'interdépendance client-fournisseur et fonctionnelle › Les spécificités du marché industriel et leur impact marketing <p>~ La conception de la stratégie de marketing industriel</p> <ul style="list-style-type: none"> › L'analyse des marchés et clients industriels › Mettre en place une veille concurrentielle efficace › La définition de la segmentation client et du positionnement en milieu industriel <p>~ La déclinaison de la stratégie en mix marketing percutant</p> <ul style="list-style-type: none"> › La construction d'offres personnalisées orientées client › La différenciation par sa valeur ajoutée en proposant des services complémentaires › La maîtrise des méthodes de détermination du juste prix et de la distribution adéquate › Les spécificités de la communication du marketing industriel <p>~ L'activation des leviers digitaux du marketing industriel afin de générer du business</p> <ul style="list-style-type: none"> › La pratique de l'autodiagnostic : les pistes d'identification sur les supports digitaux existants › L'investissement des réseaux sociaux pour booster sa stratégie marketing : développer sa notoriété, recruter de nouveaux clients, obtenir des recommandations › La spécificité de la gestion des risques industriels <p>~ La mise en place, le déploiement et le pilotage du plan marketing industriel</p> <ul style="list-style-type: none"> › La conception et la planification des projets marketing › Le choix des KPIs pertinents par rapport à ses objectifs › La jonction marketing / vente / SAV 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste du marketing industriel.</p> <p>Parcours pédagogique</p> <div data-bbox="1161 965 1337 1167" style="text-align: center;"> </div> <p>Recueil des besoins, Montage, Exposés et échanges, Analyses de cas réels, Suivi et accompagnement</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : Dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <p style="text-align: center;">1 150 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : MK033</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Marketing partout en France

Formation *Marketing industriel*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations Marketing de notre organisme de formation sur www.proformalys.com