

Marketing industriel B2B : développez vos performances commerciales sur les marchés industriels

Lien : https://innov-maroc.com/formation/marketing-industriel-b2b-developpez-vos-performances-commerciales-sur-les-marches-industriels

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
4 jours (28h)	**MAR35**	**Marketing Stratégique**

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités du marketing industriel B2B
- Analyser les marchés et comportements d’achat industriels
- Élaborer une stratégie marketing adaptée aux secteurs industriels
- Développer une offre produit compétitive
- Optimiser la politique de prix et de distribution
- Améliorer la prospection et la communication B2B
- Gérer efficacement la relation client industrielle
- Développer la performance commerciale des entreprises industrielles

POUR QUI ?

- Responsables marketing industriel
- Ingénieurs commerciaux B2B
- Responsables commerciaux
- Chefs de produit industriel
- Dirigeants de PME industrielles
- Technico-commerciaux

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Introduction au marketing industriel

- Définition du marketing B2B industriel
- Spécificités des marchés industriels
- Différences entre B2B et B2C

2 / Analyse des marchés industriels

- Étude des besoins clients industriels
- Segmentation des marchés B2B
- Analyse de la concurrence

3 / Comportement des acheteurs industriels

- Processus de décision complexe
- Rôle des prescripteurs et décideurs
- Cycle d’achat industriel

4 / Stratégie marketing industriel

- Positionnement produit industriel
- Proposition de valeur
- Stratégie de différenciation

INNOV MAROC

5 / Politique produit et innovation

- Gestion du portefeuille produits
- Innovation industrielle
- Adaptation aux besoins clients

6 / Politique de prix en B2B

- Méthodes de fixation des prix
- Négociation commerciale
- Gestion des marges

7 / Distribution et canaux industriels

- Réseaux de distribution B2B
- Vente directe et indirecte
- Gestion des partenariats

8 / Communication et prospection industrielle

- Marketing relationnel
- Prospection commerciale
- Outils digitaux B2B

9 / Gestion de la relation client industrielle

- Fidélisation des clients
- Suivi des comptes clés
- Développement des grands comptes (Key Account Management)

INNOV MAROC

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

12 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
29 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Août au 03 Sep. 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés