R3.BDMRC.15 Marketing B2B

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Identifier les spécificités du marketing B2B :
- Identifier le centre d'achat, ses acteurs et le processus d'achat B2B
- Segmenter un marché B2B
- Mettre en place le marketing-mix B2B
- Utiliser les canaux relationnels B2B

Contenu :
- Veille et intelligence économique
- Collaboration interne en vue de développer les opportunités commerciales
- Contribution à la réactivité commerciale en développant la valeur ajoutée client

Objectifs

- AC24.01BDMRC | Réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales
- AC24.02BDMRC | Mesurer l'importance du choix des cibles commerciales
- AC24.04BDMRC | Adapter l'offre à une demande client

Heures d'enseignement

TD	TD	13h

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 13 juin 2025