



Pôle d'expertise Marketing - Vente 2012

MVE.03 – Le Marketing industriel

Public

Dirigeants de PMI ainsi que leurs collaborateurs techniques et commerciaux : membres des bureaux d'études, chefs de produits, chefs des ventes, décideurs commerciaux, responsables qualité.

Méthodes pédagogiques

La pédagogie développée par l'intervenant est active.

Les phases de découverte ou de rappel alternent la présentation de la méthode SMODAC ainsi que la mise en pratique, par des exemples issus du monde industriel, apportés par les stagiaires eux-mêmes ou le consultant formateur.

Un diaporama illustré est remis à chaque participant ainsi qu'une bibliographie.

Organisation

Durée : 2 jours

Lieux et dates :

Site de Bourg en Bresse

22 et 23/03/2012
27 et 28/09/2012

Site d'Oyonnax

15 et 16/03/2012
18 et 19/10/2012

Site de Lyon

24 et 25/05/2012
06 et 07/12/2012

Horaires : 09h00 – 12h00
13h30 – 17h30

Tarif : 700 € HT / personne
TVA 19.6 %

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Maîtriser les outils, techniques et méthodes de marketing stratégique et opérationnel appliqués aux biens et services industriels

Programme

- Définition et caractéristiques du marketing industriel.
- Spécificités des activités industrielles et enjeux du marketing industriel.
- La notion de filière industrielle.
- La théorie des univers.
- Les différents intervenants sur le marché.
- Les étapes d'un processus d'achat.
- Les besoins des marchés industriels.
- Le marché des biens et services industriels.
- Les domaines d'activités stratégiques (D.A.S).
- L'analyse des portefeuilles clients et produits.
- Le plan marketing d'une entreprise industrielle.
- Le mix-marketing industriel :
 - ❖ Produit.
 - ❖ Prix.
 - ❖ Distribution.
 - ❖ Logistique.
 - ❖ Commercialisation.
 - ❖ Communication.
 - ❖ L'organisation et le marketing industriel.
- L'organisation et le marketing industriel

Modalité d'accueil de la formation :

- Formation adaptée exclusivement au secteur industriel.

Bénéfice client (relation gain/coût)

- Faire partager la dimension commerciale à tous les acteurs de l'entreprise concernés par l'offre et la relation clients, dans un cadre stratégique global.



Chantal CHAPUIS ou Nathalie GROSBON

Tél. 04.74.45.51.51
Fax 04.74.45.51.44
TERTIA FORMATION
90 rue Henri de Boissieu
01000 BOURG-EN-BRESSE

Catherine DUPERTUIS

Tél 04.74.77.64.95
Fax 04.74.77.43.79
TERTIA FORMATION
Maison des Entreprises
180 rue Pierre et Marie Curie
BELLIGNAT - 01100 OYONNAX

E-mail : contact@tertia-formation.fr / Site WEB : www.tertia-formation.fr