FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser les outils du marketing industriel

Le 07/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre la théorie et les outils
- Savoir employer les outils adaptés pour élaborer, mettre en place et analyser une politique marketing en milieu industriel
- Elaborer et assurer la gestion des offres de produits en milieu industriel

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Les spécificités du marketing industriel

- Aspects théoriques : marketing et démarche marketing
- Les influences du marché industriel sur le marketing industriel
- Analyser le fonctionnement de l'environnement industriel (logique fournisseurs/clients, marchés en mutation…)
- Evaluer sa place au sein de la filière technologique

Après-midi

L'analyse stratégique du marché

- Opérer une segmentation B2B pour qualifier son marché
- Identifier les critères de choix d'implantation sur un marché
- Réaliser un sourcing
- Les méthodes d'identification et d'analyse de la concurrence
- Analyser en DAS (Domaines d'Activités Stratégiques)
- Les portefeuilles d'activités (Matrices BCG, McKinsey, 5+1 forces de Porter)
- Mesurer le Cycle de Vie d'un produit en milieu industriel
- Les outils de veille concurrentielle

JOUR 2

Matin

Les 4P du marketing : Produit

- L'enjeu de l'innovation
- Créer un produit identifiant et différenciant

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Elaborer une famme de produits et paramétrer le lancement
- Contrôler l'image de marque produit
- Intégrer la notion de lean management

Les 4P du marketing : Prix

- Les mécanismes de création de valeur
- Les paramètres de détermination de prix
- Maîtriser la variabilité des intrants

Après-midi

Les 4P du marketing : Distribution (Place)

- Définir les lieux de distribution adaptés à son produit
- Elaborer une stratégie de distribution physique
- Elaborer une stratégie de distribution digitale

Les 4P du marketing : Communication (Promotion)

- Comprendre les enjeux liés à la communication d'un produit
- Elaborer une stratégie de communication physique (print, PLV..)
- Elaborer une stratégie de communication digitale (Réseaux sociaux, organic, paid)

Le pilotage du plan de marketing industriel

- La planification du plan d'actions (tableau de bord)
- Le choix des indicateurs clés (KPI's)

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.