

Maîtriser le Marketing B to B : Stratégies, Outils et Techniques pour Générer des Leads Qualifiés et Accélérer les Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-le-marketing-b-to-b-strategies-outils-et-techniques-pour-generer-des-leads-qualifies-et-accelerer-les-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
4 jours (28h)	**MAR27**	**Marketing Stratégique**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux du marketing B to B et ses spécificités
- Analyser les comportements des acheteurs professionnels
- Élaborer une stratégie marketing adaptée aux marchés B2B
- Maîtriser les outils digitaux et traditionnels du marketing professionnel
- Générer des leads qualifiés et optimiser la prospection commerciale
- Développer des stratégies de content marketing efficaces
- Améliorer la relation client et la fidélisation en B2B
- Mesurer la performance des actions marketing
- Optimiser le retour sur investissement des campagnes B2B

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing et commerciaux
- ✔ Dirigeants de PME et startups B2B
- ✔ Chargés de développement commercial
- ✔ Business developers et ingénieurs commerciaux
- ✔ Responsables communication et marketing digital
- ✔ Entrepreneurs évoluant en environnement B2B
- ✔ Toute personne souhaitant se spécialiser en marketing B to B

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU MARKETING B TO B ET SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ PROFESSIONNEL

- Compréhension des différences entre marketing B2B et B2C
- Analyse des cycles d’achat longs et processus décisionnels complexes
- Identification des acteurs clés dans les décisions d’achat professionnelles

2 / ANALYSE DU MARCHÉ ET SEGMENTATION B TO B

- Étude des marchés industriels et professionnels
- Techniques de segmentation des clients entreprises
- Identification des segments à forte valeur ajoutée

3 / COMPORTEMENT DES ACHETEURS PROFESSIONNELS

- Compréhension des besoins rationnels et techniques des entreprises
- Analyse des critères de décision en environnement B2B
- Étude des parcours d’achat multi-intervenants

4 / STRATÉGIE MARKETING B TO B

- Définition d’une stratégie orientée valeur et performance
- Positionnement des offres sur les marchés professionnels
- Alignement entre marketing, ventes et objectifs commerciaux

5 / OUTILS ET CANAUX DU MARKETING B TO B

Maroc Performance

- Utilisation des canaux digitaux (LinkedIn, email marketing, sites professionnels)
- Exploitation des salons professionnels et événements B2B
- Mise en place de stratégies de contenu à valeur ajoutée

6 / GÉNÉRATION DE LEADS ET PROSPECTION COMMERCIALE

- Techniques de génération de leads qualifiés en B2B
- Méthodes de prospection directe et indirecte
- Mise en place de tunnels de conversion efficaces

7 / CONTENT MARKETING ET LEAD NURTURING

- Création de contenus adaptés aux décideurs professionnels
- Mise en place de scénarios de nurturing automatisés
- Utilisation du storytelling technique et expert

8 / RELATION CLIENT ET FIDÉLISATION EN B TO B

- Développement de relations commerciales durables
- Gestion de la satisfaction et de la valeur client
- Mise en place de stratégies de fidélisation et d’upselling

9 / MESURE DE PERFORMANCE ET ROI DU MARKETING B TO B

- Définition des KPIs marketing et commerciaux
- Analyse du retour sur investissement des actions marketing
- Optimisation continue des campagnes B2B

Maroc Performance

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

23 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 08 Oct. 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés