

Marketing et vente B2B

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT Louis
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Entretien

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Comprendre les spécificités du marché B2B - élaborer des stratégies marketing et commerciales adaptées - développer des relations solides avec les entreprises clientes - optimiser les processus de vente en B2B.

Contenu et modalités d'organisation

Introduction au marché B2B, Stratégies marketing B2B, Techniques de prospection et de vente B2B, Optimisation des processus commerciaux, Fidélisation des clients B2B, Études de cas d'entreprises B2B.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> **Attestation de fin de formation**

Et après ?

Suite de parcours

Acquérir les compétences pour développer et mettre en œuvre des stratégies commerciales spécifiques au marché B2B, avec une approche marketing ciblée pour maximiser l'acquisition de clients professionnels.

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|-----------------|--------------------------------|--------------|------------------------|------------------|-----------------|---|
| 00522205 | du 04/11/2024 au 31/12/2025 | Bayonne (64) | FORMAPACK | | Non éligible |  |