

# 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.

Durées de la formation

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
<b>00522205</b>	du 04/11/2024 au 31/12/2025	(64)	<b>FORMAPACK</b>		Non éligible	