

Marketing B2B R3.BDMRC.15

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Description

Identifier les spécificités du marketing B2B :

- Identifier le centre d'achat, ses acteurs et le processus d'achat B2B
- Segmenter un marché B2B
- Mettre en place le marketing-mix B2B
- Utiliser les canaux relationnels B2B

Objectifs

Identifier les spécificités du marketing B2B :

- Identifier le centre d'achat, ses acteurs et le processus d'achat B2B
- Segmenter un marché B2B
- Mettre en place le marketing-mix B2B
- Utiliser les canaux relationnels B2B

Heures d'enseignement

Marketing B2B R3.BDMRC.15 TD

TD

13,5h