

Marketing et Vente en B2B

Transitions
digitales et
environnementales

Spécialistes de la relation clients autour des **métiers du marketing**, de la **vente** et de la **communication** capables d'intégrer un **système de ventes complexes et internationales** dans des entreprises de produits ou services ayant des activités de commerce interentreprises.

Perspectives Emploi

Chargé d'affaires
Chef de secteur
Chargé de clientèle
Ingénieur d'affaires
Responsable grands comptes
Trade Marketeur
Chargé développement des
marchés internationaux
Chef de projet, chef produit,
Chef des ventes, chef
d'agence
Responsable marketing et
vente
Business manager

Savoirs-faires et missions

Support Commercial à l'entreprise

Support à la force de vente
Réalisation d'argumentaire de vente
Développement d'un nouveau portefeuille de clients
Suivi d'affaires - amélioration de la gestion des flux d'information
Organisation de journées techniques et de salon professionnel
Création et mise en place de tableaux de bord de vente

Support Marketing à l'entreprise

Opportunité de pénétration sur de nouveaux marchés
Mise en place ou développement d'une stratégie commerciale, marketing
Elaboration d'un plan de lancement d'un nouveau produit y compris à l'international
Analyse des ventes (produit / client / secteur), amélioration des procédures
Plan marketing
Etude et réalisation de l'environnement marketing d'une ligne de produit
Suivi ou conception de nouveaux projets

Marketing Digital

Définir une stratégie digitale efficace : attirer, influencer, convertir, fidéliser
Concevoir et réaliser des contenus
Actionner et combiner les leviers marketing : référencement naturel, publicité, marketing de contenu, affiliation, e-mailing ;
Maîtriser les ressources des différents canaux : réseaux sociaux, sites web, blog...
Community management
Analyser et exploiter les tendances
Analyser les données sur le Web : data, big data.

Diplôme **délivré par**

Master Marketing et Vente en B2B

Transitions digitales et environnementales

Bac+5 - 2 années de formation

Rythme
alternance

—
**15 jrs à
3 semaines
en entreprise**

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 13531276 - Code RNCP : 35907

COÛT DU CONTRAT

7 600 euros/ans - Sous réserve de validation par les instances universitaires

Enseignements

Marketing B2B produit à l'ère des transitions: approche stratégique

Marketing inter-organisationnel dans les services

Communication et Marketing digital en environnement B2B

Vente et management commercial B2B

Marketing Data

Ecoconception de produits et service : approche juridique et environnementale- Marketing B2B à l'ère des transitions : approche opérationnelle

Community management B2B /

Category Management - SEO

Inbound-Content Marketing

Marketing relationnel

CRM B2B

Business game

Séminaire international - Conférences

Environnement marché et veille internationale

Analyse clusters et pôles de compétitivité

Eco-conception d'offre B2B : approche chaîne de valeur

Conception et lancement d'une offre B2B

Certification et démarche qualité

Supply chain management

Techniques avancées de vente

Négociation de solutions d'affaires

Séminaire international

Projet entrepreneurial

(collaboration environnement socio-économique)

Plans d'action commerciale et aspects juridique

Gestion des grands comptes

Cas de synthèse Marketing B2B

Contrôle et conduite du changement en environnement B2B

Dernières avancées de la recherche en marketing B2B

Connaissance de soi

Personal Branding

Témoignage d'experts

Partenaires



Vos interlocuteurs

Pédagogie : Valérie Girard - valerie.girard@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni - marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Scolarité : Fabienne Benonnier - fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr

