

ESC207 - Mercatique des produits et services industriels I

Présentation

Prérequis

Cette unité d'enseignement s'adresse à :

- des auditeurs diplômés de l'enseignement supérieur niveau Bac+3 ou 4 en Commerce, Gestion ou Economie ;
- des cadres expérimentés de la fonction commerciale désirant s'orienter vers les activités de commerce et marketing B2B (business to business) ;
- des cadres de la fonction technique, ingénieurs ou techniciens supérieurs, souhaitant se doter d'une culture Marketing B2B.

L'admission se fait sur présentation de dossier avec agrément de l'enseignant responsable et dans le cadre de l'inscription au master.

Objectifs pédagogiques

Les objectifs de cet enseignement sont les suivants :

- comprendre les spécificités du Marketing B2B et des marchés industriels et de services interentreprises ;
- analyser le contexte des projets et des relations d'affaires ;
- connaître les outils et méthodes marketing appliqués aux marchés B2B.

Programme

Contenu

Introduction

- Les spécificités du Marketing B2B (mercatique inter-entreprise)

Les caractéristiques du Marketing B2B

- Les fonctions et le processus de décision
- L'approche des marchés
- La normalisation et l'approche projet

Le contexte du Marketing B2B

- L'économie industrielle et la notion de filière
- La concentration des acteurs
- De l'approche transactionnelle à l'approche relationnelle

Les achats, fonction stratégique de l'entreprise

- Les stratégies achats
- Les grands modèles d'organisation des achats
- La achats, le développement durable et la RSE

Le marketing et l'évolution des secteurs industriels

- la démarche marketing dans l'industrie et les services
- La distribution en Marketing B2B
- Les métiers du Marketing B2B

Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Marketing Industriel (Economica).	MICHEL - VALLA - SALLE
Marketing B2B (Pearson Education)	MALAVAL - BENAROYA
Traité d'Economie Industrielle (Economica)	ARENA - BENZONI - DE BRANDT - ROMANI

Mis à jour le 03-07-2023



Code : ESC207

Unité d'enseignement de type cours

4 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **40 heures**

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

Cnam - École MS - Département MIP

1D3P40, 37-2-07, 2 rue Conté

75003 Paris

01 40 27 25 15

Rosa Alves Suzano

rosa.alves_suzano@cnam.fr