UCL Université catholique de Louvain

LLSMS2004

2015-2016

Business to Business marketing

5.0 crédits	30.0 h	1q

Enseignants:	Meunier Baudouin ;
Langue d'enseignement:	Anglais
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Thèmes abordés :	Thèmes Spécificités B2B, Achat, Segmentation industrielle, Projets et marchés publics, Gestion du produit industriel et management de l'innovation industrielle, Distribution et Trade Marketing, Prix, Communication industrielle, marque et fidélisation.
Acquis d'apprentissage	Adaptation du raisonnement marketing au contexte spécifique industriel. Développement de l'aptitude à l'analyse, la décision et la mise en place dans un marché de professionnels. *La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) ».*
Contenu :	Méthodes Activités en présentiel X Exposés magistraux X Exercices/TP Activités hors présentiel X Lectures préparatoires X Préparation des exercices X Rédaction de travaux
Autres infos :	Pré-requis Marketing de base Evaluation : Préparation des études de cas par groupe et/ou en individuel Support : Textbook référencé (Malaval, Mktg B2B) et transparents/cas fournis via iCampus Références : Fournies durant le cours Encadrement : Réception hebdomadaire du professeur Autres : - Eléments d'internationalisation X contenu international X études de cas internationales Interventions d'entreprises X conférence X étude de cas X intervenant du monde de l'entreprise X visite d'entreprise
Faculté ou entité en charge:	CLSM

Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)

Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en ingénieur de gestion	INGE2M	5	-	
Master [120] ingénieur de gestion	INGM2M	5	-	
Master [120] en sciences de gestion	GESM2M	5	-	
Master [120] en sciences de gestion	GEST2M	5	-	