# PASS BUT Ressource S2P09

# Stratégie Marketing dans un environnement complexe

## Parcours d’apprentissage :

PFR en situation de B to B

Caractérisation du B to B

Caractériser la demande dérivée

Identifier les acteurs de la filière et/ou de l’éco-système, indiquer leur rôle et décrypter l’influence qu’ils exercent

Description des clients (nombre et hétérogénéité /homogénéité)

PFR proposant une offre de service

Caractériser le niveau d’intangibilité de l’offre

Commenter le rôle du personnel en contact

Commenter la participation du client

Commenter le rôle de la logistique