

Réussir ses Webinars : Captiver, Engager et Convertir son Audience en Clients

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reussir-ses-webinars-captiver-engager-et-convertir-son-audience-en-clients

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MAR66

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux et enjeux du webinar dans le marketing digital
- Savoir concevoir un webinar structuré et orienté résultats
- Définir des objectifs clairs et adaptés à sa cible
- Maîtriser les outils techniques de diffusion de webinars
- Développer des compétences en animation à distance
- Optimiser l’engagement des participants en ligne
- Transformer un webinar en outil de génération de leads et de ventes
- Analyser les performances et améliorer les futures sessions

👥 POUR QUI ?

- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- ✔ Responsables marketing et communication digitale
- ✔ Business developers et commerciaux
- ✔ Community managers et traffic managers
- ✔ Coachs et créateurs de contenu
- ✔ Étudiants en marketing digital
- ✔ Toute personne souhaitant utiliser le webinar comme outil de prospection ou de vente

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du webinar et enjeux marketing

- Compréhension du rôle du webinar dans la stratégie digitale
- Différence entre webinar, séminaire et live streaming
- Objectifs commerciaux et marketing d’un webinar

2 / Définition des objectifs et du positionnement du webinar

- Clarification des objectifs (génération de leads, vente, notoriété)
- Identification de la cible et de ses attentes
- Choix du message clé et de la promesse

3 / Conception et structuration du contenu

- Construction d’un scénario de webinar efficace
- Organisation des séquences (introduction, contenu, conversion)
- Création d’un storytelling engageant

4 / Préparation technique et outils de diffusion

- Choix des plateformes de webinar (Zoom, Teams, Webex, etc.)
- Configuration technique et tests préalables
- Gestion du son, de l’image et de la connexion

5 / Techniques d’animation et prise de parole

Maroc Performance

- Maîtrise de la prise de parole à distance
- Techniques d’engagement du public en ligne
- Gestion du rythme et de l’attention des participants

6 / Stratégies de conversion et d’interaction

- Intégration d’appels à l’action efficaces
- Gestion des questions et interactions en direct
- Conversion des participants en prospects ou clients

7 / Analyse des performances et optimisation

- Suivi des indicateurs de performance (taux de participation, conversion)
- Analyse des retours participants
- Amélioration continue des webinars futurs

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

16 au 18 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 13/11/2026 — Réf : MAR66
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance