

Demand Generation et nurturing de leads B2B pour les éditeurs de logiciels et SaaS

Lien : https://maroc-performance.com/formation/demand-generation-et-nurturing-de-leads-b2b-pour-les-editeurs-de-logiciels-et-saas

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR93

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les fondamentaux de la Demand Generation et du Lead Nurturing dans l’environnement SaaS B2B.
- ✔ Construire un ICP et des Buyer Personas permettant de cibler les comptes à fort potentiel.
- ✔ Concevoir une stratégie de contenu capable de générer une demande qualifiée.
- ✔ Sélectionner et optimiser les canaux d’acquisition les plus performants pour le B2B SaaS.
- ✔ Mettre en place des dispositifs de Lead Capture et de conversion performants.
- ✔ Construire un système de Lead Scoring permettant de prioriser les prospects à forte intention.
- ✔ Concevoir des scénarios de Lead Nurturing et de Marketing Automation adaptés au Buyer Journey.
- ✔ Déployer des stratégies de personnalisation et d’Account-Based Marketing.
- ✔ Renforcer l’alignement Marketing-Sales et optimiser le transfert des leads vers les commerciaux.
- ✔ Piloter la performance à partir des KPI, du pipeline généré, des revenus et du ROI.

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs marketing, Head of Marketing et responsables Demand Generation des entreprises SaaS.
- ✔ Growth Managers, Growth Marketers et responsables acquisition B2B.
- ✔ Demand Generation Managers et responsables Lead Generation.
- ✔ Product Marketing Managers et responsables marketing produit des éditeurs de logiciels.
- ✔ CRM Managers, RevOps Managers et responsables Marketing Automation.
- ✔ Responsables Inbound Marketing, Content Marketing et Digital Marketing B2B.
- ✔ Business Development Managers et responsables développement commercial.
- ✔ Sales Managers, Account Executives et équipes commerciales SaaS.
- ✔ Fondateurs, dirigeants et responsables commerciaux de startups et scale-ups technologiques.
- ✔ Consultants, agences et professionnels spécialisés en marketing B2B, SaaS et stratégie de croissance.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA DEMAND GENERATION B2B

- Comprendre les principes de la Demand Generation et son rôle dans la croissance des entreprises SaaS.
- Distinguer Demand Generation, Lead Generation, Inbound Marketing et Account-Based Marketing.
- Adapter la stratégie de génération de demande aux cycles de vente complexes des logiciels B2B.

2 / ICP, BUYER PERSONAS ET SEGMENTATION B2B

- Définir l'Ideal Customer Profile (ICP) selon le secteur, la taille, les besoins et le potentiel commercial.
- Identifier les Buyer Personas, leurs enjeux, motivations, objections et critères de décision.
- Segmenter les comptes et prospects selon leur potentiel, leur maturité et leur intention d'achat.

3 / STRATÉGIE DE CONTENU ET CRÉATION DE DEMANDE

- Construire une stratégie éditoriale destinée à attirer et éduquer les décideurs B2B.
- Développer des contenus adaptés aux différentes étapes du Buyer Journey.
- Exploiter les études de cas, livres blancs, webinars, démonstrations, rapports et contenus experts.

4 / CANAUX D'ACQUISITION ET DISTRIBUTION

- Sélectionner les canaux adaptés : SEO, LinkedIn, email, paid media, webinars, événements et partenariats.
- Construire une stratégie omnicanale cohérente pour toucher les différents décideurs d'un compte.

Maroc Performance

- Optimiser la diffusion des contenus selon les segments, personas et étapes du parcours d’achat.

5 / LEAD CAPTURE ET CONVERSION

- Concevoir des Landing Pages et formulaires optimisés pour convertir le trafic en leads.
- Développer des Lead Magnets pertinents pour les problématiques des prospects SaaS.
- Améliorer les taux de conversion grâce au CRO, à l’A/B Testing et à l’analyse comportementale.

6 / LEAD SCORING ET QUALIFICATION

- Construire un modèle de Lead Scoring basé sur les données firmographiques et comportementales.
- Identifier les signaux d’intention et les comportements révélateurs d’un projet d’achat.
- Définir les critères de qualification et de passage du MQL au SQL.

7 / LEAD NURTURING ET MARKETING AUTOMATION

- Concevoir des scénarios de nurturing adaptés au niveau de maturité des prospects.
- Automatiser les campagnes d’emails, contenus, relances et interactions marketing.
- Mettre en place des workflows permettant de faire progresser les leads vers la décision d’achat.

8 / PERSONNALISATION ET ACCOUNT-BASED MARKETING

- Personnaliser les campagnes selon les comptes, secteurs, personas et signaux d’intention.
- Intégrer l’Account-Based Marketing (ABM) dans la stratégie de Demand Generation.
- Exploiter les données CRM et comportementales pour déclencher des actions marketing contextualisées.

9 / ALIGNEMENT MARKETING-SALES ET GESTION DES LEADS

- Structurer la collaboration entre Marketing et Sales pour maximiser la conversion des leads.
- Définir les règles de Lead Handover et de suivi commercial des prospects qualifiés.
- Mettre en place des SLA Marketing-Sales et des mécanismes de feedback sur la qualité des leads.

Maroc Performance

10 / PILOTAGE DU PIPELINE ET OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE

- Suivre les KPI de Demand Generation : MQL, SQL, conversion, CAC, pipeline et revenus générés.
- Mesurer la contribution de chaque canal et campagne au chiffre d’affaires.
- Optimiser en continu la stratégie afin d’accélérer le pipeline et d’améliorer le ROI marketing.

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

Prochaines dates programmées

16 au 20 Nov. 2026	Présentiel -
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés