

Marketing Automation : optimisez vos campagnes marketing

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-automation-optimisez-vos-campagnes-marketing

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC110**	**Webmarketing**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Assimiler les techniques du marketing automation et leurs impacts
- Mettre en œuvre et automatiser ses campagnes marketing
- Optimiser la génération de leads sur les canaux digitaux
- Mettre en place des Workflows de Lead Nurturing et de scoring pertinents

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsable et directeur Marketing
- ✔ Webmarketing ou Digital
- ✔ Chargé de projet digital
- ✔ Directeur commercial
- ✔ E-commerçant

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la notion d'automatisation du marketing

- Définition et concepts clés du marketing automation
- Introduction aux fondements de cette stratégie marketing
- Comprendre l’importance dans l'amélioration de l'efficacité marketing
- Exploration des avantages liés à l'automatisation des processus marketing
- Réflexion sur la pertinence dans le contexte actuel

2 / Mettre en place ses premières actions marketing automation

- Cartographie des acteurs et fonctionnalités des outils de campagnes marketing automation
- Découvrir les fonctionnalités d’une plateforme marketing automation : landing page, email, scoring…
- Marketing automation et techniques de profiling : qualifier les déclencheurs de ses prospects

3 / Choisir une plateforme de marketing automation

- Vue d'ensemble des plateformes leaders sur le marché
- Comparaison des fonctionnalités et des avantages spécifiques
- Rédiger le cahier des charges
- Rassembler les principaux cas d’usage

4 / Qualifier les leads et prospects à travers le Lead Scoring

- Comprendre le Lead Scoring
- Définir son scoring implicite ou "démographique"

Maroc Performance

- Définir son scoring explicite ou comportemental
- Définir son scoring négatif
- Créer ses labels
- Evaluer ses règles de scoring
- Optimiser son lead nurturing

5 / Faire le lien entre Marketing Automation et CRM

- Comprendre les différences entre les outils de marketing automation et les CRM
- Les principales limites des CRM
- L'importance de coupler son CRM au Marketing Automation
- Passer du marketing au "smarketing"

6 / Mesurer ses actions de marketing Automation et optimiser leurs efficacités

- Choisir ses KPIs en fonction de ses objectifs : engagement prospects, performance marketing et commerciale
- Le nombre de Marketing Qualified Leads et de Sales Qualified Leads générés
- Le taux moyen de conversion
- Le taux d'engagement sur les médias sociaux
- Les points de contact les plus performants

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

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 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 : MC110
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance