

Les Clés du Marketing Digital

Lien : https://maroc-performance.com/formation/les-cles-du-marketing-digital

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC115

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Mieux comprendre le contexte et les enjeux de la digitalisation
- Construire et piloter le plan marketing digital de son entreprise
- Exploiter de manière pertinente et efficace les leviers opérationnels du plan marketing digital (PMD)
- S'approprier la démarche et les outils pour définir une stratégie marketing digital

POUR QUI ?

- Responsable marketing
- Chef de produits et chef de marché
- Chef de projets marketing digital en prise de fonction



Programme détaillé

1 / Comprendre les nouveaux usages du digital

- Nouveaux comportements, nouveaux leviers marketing
- L'influence d'Internet sur les comportements d'achat
- Identifier comment les clients s’impliquent et échangent en ligne
- Marketing tech et data driven
- Les modèles économiques du digital
- Développer une stratégie de distribution omnicanale

2 / Construire et piloter son plan marketing digital (PMD)

- Segmenter son audience
- Valider les cibles (marketing et communication)
- Définir ses objectifs selon le modèle SMART
- Choisir les indicateurs de suivi des peformances
- Valider les outils de reporting et d’analyse des résultats

3 / Identifier les leviers opérationnels du PMD (plan marketing digital)

- Appréhender l'écosystème web
- La Landing Page pour inciter à l’action
- L’Emailing pour sa polyvalence et ses performances
- Le référencement pour renforcer sa visibilité : SEM – SEO – SEA – SMO
- Le Social Media pour ses audiences
- La publicité en ligne en complément des autres leviers

Maroc Performance

4 / Concevoir sa stratégie de communication digitale

- Définir la portée de ses efforts de communication
- Caler le ton de ses communications digitales
- Déterminer dans quels cas miser sur une campagne de marketing viral

5 / Faire des nouveaux parcours client un accélérateur de performance

- Intégrer toutes les formes de communication auprès du client : le modèle POEM
- Acquisition de trafic, outbound et inbound marketing
- Comprendre et piloter le tunnel de conversion
- E-mailing, landing pages, contenus... intégrer les nouvelles règles du jeu

6 / Piloter la performance marketing

- Connaitre et respecter le cadre réglementaire et la privacy
- Adapter sa boite à outils : martechs et adtechs
- Adopter les indicateurs pertinents pour son activité
- Anticiper les prochaines évolutions (metaverse, NFT, live shopping...)

⚗ 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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance