

Inbound Marketing : Attirer, Convertir et Fidéliser des Clients grâce à une Stratégie Digitale Performante

Lien : https://maroc-performance.com/formation/inbound-marketing-attirer-convertir-et-fideliser-des-clients-grace-a-une-strategie-digitale-performante

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**MAR22**	**Webmarketing**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux de l’inbound marketing
- Définir des personas clients précis et exploitables
- Créer une stratégie de contenu efficace et structurée
- Améliorer la visibilité digitale grâce au SEO
- Générer un trafic qualifié et durable
- Mettre en place des systèmes de capture de leads performants
- Automatiser le nurturing et la relation client
- Aligner les équipes marketing et commerciales
- Mesurer et optimiser les performances marketing
- Optimiser le funnel de conversion pour maximiser les ventes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Chargés de marketing digital
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Business developers
- ✔ Responsables acquisition et growth marketing
- ✔ Toute personne souhaitant développer une stratégie d’acquisition digitale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / INTRODUCTION À L'INBOUND MARKETING ET LOGIQUE D'ACQUISITION MODERNE

- Compréhension des principes fondamentaux de l'inbound marketing
- Différences entre inbound marketing et outbound marketing
- Transformation du parcours client à l'ère digitale

2 / DÉFINITION DES PERSONAS ET CIBLAGE MARKETING

- Création de profils clients idéaux (buyer personas)
- Analyse des besoins, motivations et freins d'achat
- Segmentation des audiences selon les comportements

3 / STRATÉGIE DE CONTENU À FORTE VALEUR AJOUTÉE

- Identification des thématiques pertinentes pour la cible
- Création de contenus éducatifs et engageants
- Alignement des contenus avec le parcours client

4 / SEO ET VISIBILITÉ ORGANIQUE

- Optimisation des contenus pour les moteurs de recherche
- Recherche et utilisation des mots-clés stratégiques
- Amélioration du positionnement sur Google

5 / CRÉATION DE TRAFIC QUALIFIÉ

Maroc Performance

- Génération de trafic via blog, réseaux sociaux et contenus
- Utilisation des canaux digitaux pour attirer des prospects
- Mise en place de stratégies d’acquisition durable

6 / LEAD MAGNETS ET CAPTURE DE PROSPECTS

- Conception d’offres gratuites à forte valeur (ebooks, guides, webinaires)
- Optimisation des formulaires et landing pages
- Conversion des visiteurs en leads qualifiés

7 / MARKETING AUTOMATION ET NURTURING

- Mise en place de scénarios automatisés de communication
- Développement de séquences d’emails personnalisés
- Accompagnement progressif des prospects dans le tunnel de conversion

8 / ALIGNEMENT MARKETING ET COMMERCIAL (SMARKETING)

- Coordination entre équipes marketing et commerciales
- Qualification des leads (MQL / SQL)
- Amélioration du taux de conversion global

9 / ANALYSE DES PERFORMANCES ET KPIs INBOUND

- Suivi du trafic, leads et conversions
- Analyse des performances des contenus et campagnes
- Optimisation continue de la stratégie inbound

10 / OPTIMISATION DU FUNNEL DE CONVERSION

- Amélioration du parcours utilisateur de A à Z
- Réduction des points de friction dans le tunnel de vente
- Augmentation du taux de transformation des leads en clients

Maroc Performance

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
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.

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