

Concevoir et Animer des Webinaires de Génération de Leads B2B à Forte Conversion pour le Marché

Lien : https://maroc-performance.com/formation/concevoir-et-animer-des-webinaires-de-generation-de-leads-b2b-a-forte-conversion-pour-le-marche

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM109

CATÉGORIE
Prospection Digitale, Social Selling et Vente à Distance

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le rôle stratégique des webinaires dans une stratégie de génération de leads B2B
- Identifier une cible, un ICP et un sujet présentant un fort potentiel commercial
- Concevoir une proposition de valeur capable de générer des inscriptions qualifiées
- Construire une landing page et un tunnel d’inscription orientés conversion
- Structurer un scénario de webinaire professionnel et engageant
- Maîtriser les techniques d’animation et d’interaction en direct
- Utiliser l’IA pour accélérer la préparation, la création et l’optimisation des contenus
- Mettre en place une stratégie de promotion multicanale avant l’événement
- Transformer les participants en leads qualifiés grâce au scoring et aux signaux d’intention
- Construire un processus de nurturing et de suivi post-webinaire
- Mesurer les performances à travers les KPI marketing et commerciaux
- Optimiser le dispositif afin d’augmenter les taux de conversion et le ROI des webinaires B2B

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Responsables Marketing B2B
- Demand Generation Managers
- Growth Marketing Managers
- Content Marketing Managers
- Digital Marketing Managers
- Responsables Lead Generation
- Sales Enablement Managers
- Business Development Managers et SDR Managers
- Account Executives impliqués dans la génération de demande
- Responsables communication digitale
- Chefs de projets événementiels et responsables webinars
- Consultants et formateurs B2B
- Professionnels souhaitant utiliser les webinaires comme canal d’acquisition, de qualification et de conversion de leads

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le rôle du webinaire dans l’acquisition B2B

- Comprendre le parcours : audience → inscription → participation → lead → opportunité
- Définir les objectifs commerciaux et marketing du webinaire
- Identifier les conditions nécessaires pour générer des leads réellement qualifiés

2 / Identifier la cible et choisir un sujet à fort potentiel

- Définir l’ICP (Ideal Customer Profile) et les personas prioritaires
- Identifier les problématiques, besoins et objections de la cible
- Construire une promesse de webinaire suffisamment forte pour générer des inscriptions

3 / Concevoir l’offre et le tunnel d’inscription

- Construire une landing page orientée conversion
- Définir titre, bénéfices, programme et call-to-action
- Optimiser les formulaires de collecte et les données nécessaires à la qualification

4 / Élaborer le scénario et les contenus du webinaire

- Construire une structure : accroche, problématique, contenu, démonstration, preuve et CTA
- Préparer les supports visuels et éléments de démonstration
- Intégrer storytelling, cas clients, données et exemples concrets

5 / Mettre en place une stratégie de promotion multicanale

Maroc Performance

- Promouvoir le webinaire via email, LinkedIn, site web et communautés professionnelles
- Construire un calendrier de communication avant l'événement
- Utiliser les campagnes de relance pour maximiser le taux de participation

6 / Maîtriser l'animation et l'engagement en direct

- Adopter une posture d'animateur professionnel
- Utiliser sondages, questions, chat, Q&A et interactions en temps réel
- Maintenir l'attention et gérer les imprévus techniques ou questions difficiles

7 / Utiliser l'IA pour préparer et optimiser le webinaire

- Utiliser l'IA pour rechercher les sujets, structurer les contenus et générer les supports
- Créer des prompts pour préparer introductions, scripts, questions et réponses
- Exploiter l'IA pour analyser les interactions et améliorer les futures sessions

8 / Transformer les participants en leads qualifiés

- Définir les critères MQL, SQL et niveaux d'intention
- Identifier les signaux d'intérêt pendant et après le webinaire
- Construire des mécanismes de qualification et de scoring des participants

9 / Organiser le suivi post-webinaire

- Mettre en place les emails de remerciement, replay et contenus complémentaires
- Segmenter les participants selon leur niveau d'engagement
- Transmettre les leads qualifiés aux commerciaux avec les informations utiles

10 / Mesurer la conversion et optimiser le dispositif

- Suivre inscriptions, participation, engagement, MQL, SQL et opportunités générées
- Calculer le coût par lead et le ROI du webinaire
- Identifier les leviers d'amélioration et industrialiser les webinaires à forte conversion

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
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 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