

# Marketing de la Santé Digitale et de la E-Santé en Afrique : télémédecine, healthtech et parcours patient digital

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-la-sante-digitale-et-de-la-e-sante-en-afrique-telemedecine-healthtech-et-parcours-patient-digital*

DURÉE
**10 jours (70h)**

RÉFÉRENCE
**MAR111**

CATÉGORIE
**Marketing de la Santé, Pharmacie et Silver Economy**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les fondamentaux du marketing appliqué à la santé digitale et à la E-Santé en Afrique
- Analyser les marchés africains et identifier les opportunités de développement pour les acteurs HealthTech
- Segmenter les patients et construire des personas permettant d’adapter les stratégies d’engagement
- Définir un positionnement et une proposition de valeur différenciants pour une solution de santé digitale
- Concevoir et promouvoir efficacement des services de télémédecine
- Optimiser le parcours patient digital et améliorer l’expérience utilisateur
- Déployer des stratégies performantes d’acquisition digitale dans le respect des spécificités du secteur de la santé
- Produire des contenus de santé pédagogiques, crédibles et adaptés aux différents publics
- Développer des communautés digitales engagées autour des établissements et services de santé
- Exploiter la Data, le CRM et l’IA pour personnaliser les interactions et améliorer la fidélisation
- Construire des stratégies marketing efficaces pour les applications mobiles et plateformes de santé
- Développer des partenariats permettant d’accélérer l’adoption des solutions HealthTech
- Intégrer les exigences de confiance, d’éthique, de confidentialité et de communication responsable
- Élaborer une stratégie de croissance permettant de déployer durablement une offre de E-Santé à l’échelle africaine

Maroc Performance

## POUR QUI ?

- Directeurs et responsables marketing des établissements de santé, cliniques et groupes hospitaliers
- Responsables communication et digital des organismes de santé
- Fondateurs et dirigeants de startups HealthTech et entreprises de E-Santé
- Responsables produit et marketing des plateformes de télémédecine
- Directeurs et managers d’hôpitaux et établissements de soins engagés dans la transformation digitale
- Responsables expérience patient et parcours de soins
- Professionnels du Digital Marketing spécialisés dans le secteur de la santé
- Responsables CRM, Data et relation patient des établissements sanitaires
- Responsables des applications mobiles et plateformes digitales de santé
- Assureurs santé et responsables des services digitaux et innovation
- Opérateurs télécoms, fintechs et entreprises technologiques développant des services de santé connectée
- Consultants en transformation digitale, stratégie et innovation dans le secteur sanitaire
- Responsables des ministères, agences et institutions impliqués dans la transformation numérique de la santé
- Investisseurs, entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer des solutions HealthTech et E-Santé sur les marchés africains

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Fondamentaux du Marketing de la Santé Digitale et de la E-Santé

- Comprendre les évolutions de la santé digitale et des modèles de soins connectés en Afrique
- Identifier les nouveaux usages numériques des patients, professionnels et établissements de santé
- Positionner le marketing comme levier d’adoption des solutions de E-Santé

### 2 / Analyse du marché africain de la E-Santé

- Analyser les tendances, besoins et opportunités des différents marchés africains
- Identifier les acteurs HealthTech, établissements, assureurs, opérateurs télécoms et plateformes digitales
- Évaluer les facteurs technologiques, économiques et sociétaux influençant l’adoption

### 3 / Segmentation et connaissance des patients digitaux

- Segmenter les patients selon leurs besoins, comportements et usages numériques
- Construire des personas patients adaptés aux différents parcours de soins
- Exploiter les données et insights pour personnaliser les stratégies marketing

### 4 / Stratégie de marque pour les HealthTech

- Définir un positionnement différenciant pour une solution ou plateforme de santé digitale
- Construire une identité de marque fondée sur la confiance, l’utilité et l’expertise
- Développer une proposition de valeur adaptée aux patients et professionnels de santé

### 5 / Marketing de la Télémédecine

Maroc Performance

- Promouvoir les consultations médicales à distance et les services de télé-expertise
- Identifier les freins à l’adoption et construire des dispositifs d’accompagnement
- Concevoir des campagnes favorisant l’utilisation régulière des services de télémédecine

### 6 / Parcours Patient Digital

- Cartographier l’ensemble du parcours patient avant, pendant et après la prise en charge
- Identifier les points de friction et les opportunités de digitalisation
- Concevoir une expérience fluide entre applications, plateformes, établissements et professionnels

### 7 / Acquisition digitale des patients

- Développer des stratégies SEO, SEA, Social Media et Content Marketing adaptées à la santé
- Construire des campagnes d’acquisition responsables et orientées conversion
- Optimiser le coût d’acquisition et la qualité des patients générés par les canaux digitaux

### 8 / Content Marketing et éducation à la santé

- Concevoir des contenus pédagogiques adaptés aux besoins et niveaux de compréhension des patients
- Développer une stratégie éditoriale fondée sur l’expertise médicale et la fiabilité de l’information
- Utiliser vidéos, réseaux sociaux, podcasts et formats interactifs pour renforcer l’engagement

### 9 / Réseaux sociaux et communautés de santé

- Développer une présence digitale crédible pour les établissements et marques de santé
- Animer des communautés autour de la prévention, du bien-être et de l’éducation sanitaire
- Gérer les interactions, avis, questions sensibles et réputation numérique

### 10 / Data, CRM et personnalisation de l’expérience patient

- Exploiter les données clients et patients dans une logique de personnalisation responsable
- Mettre en place des stratégies CRM adaptées aux différents moments du parcours de soins

Maroc Performance

- Utiliser la Data et l’IA pour améliorer engagement, fidélisation et pertinence des communications

### 11 / Mobile Health, Apps et plateformes de santé

- Concevoir le positionnement marketing des applications mobiles de santé
- Optimiser l’expérience utilisateur, l’onboarding et l’activation des utilisateurs
- Développer des stratégies d’acquisition, d’usage récurrent et de fidélisation

### 12 / Partenariats et écosystème HealthTech africain

- Identifier les partenariats stratégiques avec hôpitaux, cliniques, assureurs et professionnels de santé
- Développer des alliances avec fintechs, opérateurs télécoms et acteurs technologiques
- Construire des modèles de collaboration favorisant la diffusion des solutions digitales

### 13 / Confiance, éthique et communication responsable en santé digitale

- Intégrer les enjeux de confidentialité, sécurité et protection des données de santé
- Éviter les promesses médicales excessives et les pratiques de communication trompeuses
- Construire une relation de confiance durable entre patients, professionnels et plateformes digitales

### 14 / Stratégie de croissance et développement des HealthTech en Afrique

- Élaborer une stratégie marketing permettant de passer de l’expérimentation au déploiement à grande échelle
- Définir les KPI d’acquisition, activation, engagement, rétention et satisfaction patient
- Construire une feuille de route pour développer durablement une offre de E-Santé sur plusieurs marchés africains

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

| | |
|---|---|
| 15 au 26 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 12 au 23 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 07 au 18 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 02 au 13 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 27 Sep. au 08 Oct. 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