

# Cycle Responsable Marketing Digital

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-responsable-marketing-digital*

DURÉE
**10 jours (70h)**

RÉFÉRENCE
**MC03**

CATÉGORIE
**Cycles Métiers Marketing**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les évolutions du marketing digital
- Définir une stratégie de marketing digital
- Piloter et mesurer les performances de sa stratégie d'Inbound Marketing
- Suivre et évaluer les performances de campagnes e-mailing et l'impact de newsletters
- Utiliser efficacement une plateforme de Marketing Automation

## POUR QUI ?

- Directeurs
- Responsables et collaborateurs des services marketing
- Toutes les personnes impliquées dans les projets de e-marketing et de e-commerce



## Programme détaillé

### 1 / E-marketing : définitions et enjeux

- Comprendre le développement du e-business
- Maîtriser les enjeux de l'e-marketing pour le e-commerce
- Appréhender l'impact des réseaux sociaux sur le e-marketing
- Mettre l'internaute au cœur de la stratégie e-marketing
- Echanges : Les enjeux de l'e-marketing pour votre entreprise

### 2 / Lancer sa stratégie e-marketing

- Définir le positionnement de sa communication e-marketing
- Coordonner sa stratégie avec sa communication institutionnelle
- Promouvoir son site
- Identifier les influenceurs sur les réseaux sociaux
- Travaux pratiques : Analyse de contenus de marque e-commerce. Utilisation d'outils pour rechercher des influenceurs, sélection de contenu à partager...

### 3 / Piloter sa stratégie e-marketing

- Optimiser le référencement naturel et gérer ses campagnes Adwords
- Faire de la publicité pour attirer les prospects
- Connaître les atouts du m-marketing et de la géolocalisation
- Connaître les KPI spécifiques pour les réseaux sociaux
- Exercice : Sélection d'actions e-marketing et élaboration d'un plan d'actions. Construction d'un tableau de bord

Maroc Performance

## 4 / Découvrir le marketing cross-canal

- Recenser les différents canaux : Web, magasin, catalogue, réseau social, mobile, emailing, médias classiques...
- Découvrir les nouveaux outils : cookies, flash codes, RFID, apps, vitrines tactiles, bornes interactives...
- Gérer la mobilité client et celle de ses modes d'achat
- Gérer la multiplication des interactions avec les clients et exploiter les synergies
- Travaux pratiques : Reconstitution de parcours clients possibles. Identification des principaux risques de la multiplication des canaux marketing pour l'entreprise

## 5 / Définir et piloter sa stratégie cross-canal

- Maîtriser les besoins clients, les critères de segmentation et les habitudes de fréquentation des différents canaux
- Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs à chaque canal
- Orchestrer ses campagnes : modes de gestion, acteurs, rétroplannings...
- Définir des indicateurs de performance et de retour sur investissement
- Travaux pratiques : Conception d'une stratégie de conquête cross-canal et élaboration d'un tableau de bord de suivi d'une campagne cross-canal

## 6 / Concevoir une campagne e-mailing et des newsletters

- Définir des objectifs et des cibles pour la newsletter ou la campagne e-mailing
- Organiser et gérer les contenus : comité de rédaction, gestion des ressources, relais d'informations...
- Définir la ligne éditoriale : charte graphique, contraintes, choix rédactionnels, iconographiques et multimédias
- Rédiger : principes généraux, calibrage, relecture, validation...
- Travaux pratiques : Etude de newsletters et campagnes e-mailing existantes et analyse des bonnes pratiques. Initialisation du projet

## 7 / Diffuser sa newsletter et ses emails

- Collecter des adresses : location et achat de fichiers, jeux-concours, abonnements...
- Diffuser une newsletter et des emails : mise en ligne, envoi et archivage
- Connaître les bonnes pratiques de diffusion : planning, rythme, relance...

Maroc Performance

- Etudier l'impact : suivi des taux d'ouverture, lecture, clics et mesure de la délivrabilité des emails
- Travaux pratiques : Réalisation d'un projet de newsletter ou finalisation d'un brief de la campagne

### 8 / Mettre en place une stratégie d'Inbound Marketing

- Dresser l'état des lieux du e-marketing
- Connaître les nouveaux besoins et comportements des consommateurs
- Comprendre les différences de l'Inbound Marketing entre BtoB et en BtoC
- Créer la notoriété, générer des leads, les convertir en contacts qualifiés puis en clients
- Travaux pratiques : Découverte des stratégies d'Inbound Marketing dans différentes entreprises

### 9 / Améliorer sa stratégie e-marketing

- Maîtriser les différents leviers de performance du e-marketing
- Connaître l'équation du référencement : SEM = SEO + SEA + (SMO)
- Utiliser et mixer les réseaux sociaux avec le Community Management
- Analyser et mesurer les performances : définir les bons indicateurs
- Travaux pratiques : Elaboration d'un tableau de bord d'Inbound marketing

### 10 / Optimiser ses campagnes marketing avec le Marketing Automation

- Gérer ses prospects avec le Marketing Automation et le Lead Nurturing
- Connaître les principales fonctionnalités d'une plateforme de Marketing Automation, choisir celle adaptée à ses besoins
- Elaborer ses premiers scénarios d'automatisation et déployer des workflows
- Utiliser le Lead Scoring pour qualifier ses prospects et ses leads
- Evaluer ses règles de scoring et optimiser sa démarche

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

| | |
|---|---|
| 08 au 19 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 16 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 31 Mai au 11 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 Juil. au 06 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 20 Sep. au 01 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

Maroc Performance