

Elaborer son Plan Marketing Opérationnel Multicanal

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/elaborer-son-plan-marketing-operationnel-multicanal

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC64

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre l’articulation entre marketing opérationnel et stratégique
- Bâtir une stratégie de marketing opérationnel créatrice de valeur et optimisant les investissements
- Déterminer les insights clients tout au long du parcours d’achat
- S’approprier l’ensemble des outils
- Monitorer et améliorer la performance de sa stratégie marketing opérationnel
- Optimiser la relation marketing vente et renforcer l’efficacité de l’action commerciale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing
- ✔ Chefs de produits

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le marketing opérationnel en pleine mutation

- La révolution digitale
- La fragmentation des audiences
- Le client acteur, contributeur, ambassadeur
- Les évolutions du marketing mix
- Optimiser son ROI

2 / Placer le client et son parcours d’achat au cœur de sa démarche

- Décrire et comprendre intimement sa cible grâce aux insights
- Analyser le parcours d’achat et les points de contact pour mieux utiliser les outils
- Exercice : construire un parcours client type
- Bâtir une stratégie de marketing opérationnel
- Définir des objectifs par cible

3 / Traduire la stratégie marketing en plan d'actions marketing opérationnel

- Qu'est ce qu'un Plan Marketing ?
- Définir sa Stratégie Marketing à partir de la Stratégie d'entreprise
- De la segmentation des marchés à la segmentation opérationnelle
- Le champ d'action du marketing opérationnel

4 / Bâtir une stratégie de communication

- Définir son budget et ses contraintes

Maroc Performance

- Définir ses KPI’s (indicateurs de performance)
- Ecrire un brief media
- Exercice interactif : visionnage de publicité et identification des objectifs de communication

5 / Maîtriser les outils media et hors media

- Les médias traditionnels (TV, presse, affichage, radio) :
- chiffres clés
- type d’audience
- avantages et inconvénients
- Le hors media :
- promotion des ventes et shopper marketing
- relations publiques et relations presse
- événementiel
- salons
- marketing expérientiel et le street marketing
- Ateliers « flash » d’appropriation de l’outil

6 / Intégrer le digital dans sa stratégie multicanal

- Les données clés
- Les leviers du marketing digital
- Le social media : les réseaux sociaux
- L'utilisation du Mobile et des tablettes

7 / Élaborer un plan marketing opérationnel performant

- La construction du plan : étapes et facteurs clés de succès

8 / Mettre en place le système de mesure de la performance

- Reporting et tableaux de bord

Maroc Performance

9 / Collaborer avec les équipes commerciales pour la réussite du plan

- Favoriser les échanges entre le marketing et la vente
- Développer des outils pour la force de vente
- Transformer une caractéristique produit en bénéfice client
- Coaching individuel : élaboration d’une feuille de route personnalisée

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

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés