

Perfectionnement Marketing Digital

Lien : https://maroc-performance.com/formation/perfectionnement-marketing-digital

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC113

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Piloter la performance marketing grâce à l'analyse de données avancée et aux outils de Business Intelligence
- Structurer et exécuter des stratégies de référencement (SEO/SEA) complexes pour dominer les résultats de recherche
- Mettre en œuvre une démarche scientifique d'optimisation de l'expérience utilisateur (UX) pour maximiser les taux de conversion (CRO)
- Intégrer l'intelligence artificielle pour automatiser les tâches, personnaliser l'expérience et prédire les comportements clients
- Concevoir et mesurer des stratégies de marketing d'influence et de partenariats axées sur le retour sur investissement
- Maîtriser les méthodologies de Growth Hacking et de Product-Led Growth pour accélérer la croissance de l'entreprise
- Déployer une stratégie omnicanale unifiée en s'appuyant sur une vision 360° du client et une attribution précise



Programme détaillé

1 / Stratégie Data-Driven et Business Intelligence (BI) pour le Marketing

- Maîtriser l'analyse de données avancée (SQL pour les marketeurs) pour interroger directement les bases de données
- Créer des tableaux de bord dynamiques et des rapports automatisés avec des outils de Data Visualisation (Tableau, Power BI)
- Mettre en place des modèles d'analyse prédictive pour anticiper les comportements clients et le churn

2 / Perfectionnement SEO Technique et Stratégies SEA Avancées

- Auditer et optimiser les aspects techniques du SEO : Core Web Vitals, crawl budget, analyse de logs serveur
- Piloter des campagnes SEA complexes avec des stratégies d'enchères automatisées (tROAS, tCPA) et des scripts Google Ads
- Exploiter la synergie avancée SEO/SEA : analyse de l'impact du Quality Score, remarketing basé sur les requêtes organiques

3 / Optimisation de l'Expérience Utilisateur (UX) et du Taux de Conversion (CRO)

- Appliquer les principes de la psychologie cognitive et des biais comportementaux pour concevoir des parcours utilisateurs persuasifs
- Déployer une méthodologie de tests rigoureuse (A/B, multivariés, tests de bandit) pour valider des hypothèses d'optimisation
- Mettre en place la personnalisation dynamique du contenu et des offres en temps réel en fonction du segment visiteur

4 / Intégration de l'Intelligence Artificielle et de l'Automatisation Avancée

- Utiliser l'IA générative (via API) pour créer du contenu personnalisé à grande échelle et optimiser les workflows créatifs

Maroc Performance

- Configurer des scénarios de marketing automation prédictifs basés sur un lead scoring dynamique et des signaux comportementaux
- Déployer des solutions de marketing conversationnel avancées (chatbots intelligents, voicebots) intégrées au CRM

5 / Marketing d'Influence et Partenariats Stratégiques à la Performance

- Structurer des campagnes d'influence basées sur des modèles de rémunération à la performance (CPA, CPL, Revenue Share)
- Négocier et piloter des partenariats de co-marketing et de co-branding pour mutualiser les audiences et les coûts
- Mesurer le véritable ROI des campagnes d'influence au-delà des métriques de vanité (modèles d'attribution, Earned Media Value)

6 / Growth Hacking et Méthodologies de Croissance Accélérée

- Appliquer le framework AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Referral, Revenu) pour structurer des expérimentations de croissance
- Mettre en œuvre des techniques d'acquisition virale et de création de boucles de croissance (growth loops)
- Intégrer les principes du Product-Led Growth (PLG) pour faire du produit le principal levier d'acquisition et de rétention

7 / Marketing Omnicanal et Stratégie de Commerce Unifié

- Architecturer une vue client unifiée en consolidant les données via une Customer Data Platform (CDP)
- Orchestrer des parcours clients "phygitaux" fluides en connectant les expériences online et offline
- Mettre en place des modèles d'attribution omnicanale pour mesurer la contribution de chaque point de contact au chiffre d'affaires

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

09 au 11 Déc. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 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