



# MARKETING DIGITAL : Référencement naturel/payant, Publicité Google/ Meta Ads et Utilisation de l'IA pour Publicité et Génération Automatique de Leads

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/marketing-digital-referencement-naturelpayant-publicite-google-meta-ads-et-utilisation-de-lia-pour-publicite-et-generation-automatique-de-leads>

 DURÉE  
**5 jours (35h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC381**

 CATÉGORIE  
**Marketing Digital et Réseaux Sociaux**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les fondamentaux du marketing digital et ses leviers d'acquisition
- ✓ Maîtriser les techniques de référencement naturel et payant
- ✓ Lancer et optimiser des campagnes Google Ads et Meta Ads
- ✓ Utiliser l'intelligence artificielle pour créer, tester et améliorer les campagnes publicitaires
- ✓ Automatiser la génération de leads via tunnels de conversion et outils IA
- ✓ Intégrer des chatbots et assistants virtuels dans la stratégie de service client
- ✓ Mettre en place un tableau de bord d'analyse des performances
- ✓ Élaborer un plan d'action digital cohérent et mesurable

## POUR QUI ?

- ✓ Responsables Marketing, Communication ou Digital en entreprise
- ✓ Dirigeants de PME souhaitant gérer leurs campagnes internes
- ✓ Community managers
- ✓ Chargés d'Acquisition

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Introduction au marketing digital et à son écosystème

- Comprendre les canaux du marketing digital et leurs usages
- Différencier stratégie inbound et outbound
- Identifier les leviers d'acquisition et de conversion

### 2 / Fondamentaux du référencement naturel (SEO)

- Maîtriser les critères de classement Google (on-page, off-page, technique)
- Réaliser une analyse sémantique et une stratégie de mots-clés
- Optimiser un site pour le mobile, la vitesse et le maillage interne

### 3 / Référencement payant (SEA) avec Google Ads

- Structurer une campagne (campagnes, groupes d'annonces, mots-clés)
- Définir son budget, enchères et audience cible
- Mesurer la performance avec les KPIs SEA

### 4 / Google Ads avancé

- Créer des annonces responsives performantes
- Utiliser les extensions d'annonces et les scripts d'automatisation
- Exploiter les campagnes Performance Max et remarketing

### 5 / Meta Ads (Facebook & Instagram)

- Comprendre le Business Manager et le pixel Meta
- Cibler efficacement (audiences personnalisées et similaires)
- Créer des visuels et messages engageants selon les formats

## 6 / Tendances avancées en publicité digitale

- Ciblage basé sur les données comportementales et intentionnistes
- Stratégies de retargeting et funnel de conversion
- Publicités dynamiques, catalogues et shopping ads

## 7 / Outils IA pour la création de contenu publicitaire

- Utiliser ChatGPT, Jasper, Copy.ai pour créer des textes d'annonces
- Générer des visuels avec Canva IA ou Midjourney
- Automatiser les tests A/B et variantes publicitaires

## 8 / IA pour l'optimisation des campagnes en ligne

- Analyser la data publicitaire avec des modèles prédictifs
- Ajuster automatiquement les budgets et enchères
- Utiliser les dashboards IA de Meta et Google pour optimiser les performances

## 9 / Lead generation et marketing conversationnel

- Automatiser la capture de leads avec formulaires intelligents
- Intégrer des tunnels de conversion avec CRM ou plateformes e-mailing
- Suivre le comportement utilisateur pour personnaliser l'approche

## 10 / Automatiser le service client avec IA

- Déployer des chatbots pour réponse automatique (WhatsApp, Messenger, site web)
- Scénariser les réponses selon les niveaux de complexité
- Améliorer l'expérience client et la disponibilité 24/7

## 11 / Analyse de performance et pilotage de campagnes

- Mettre en place les bons KPIs par canal
- Construire un tableau de bord de pilotage Google Looker Studio
- Interpréter les données pour réorienter la stratégie

## 12 / Élaboration de son plan digital personnalisé

- Définir ses objectifs SMART, cibles et canaux prioritaires
- Choisir les outils et ressources à mobiliser
- Construire une feuille de route à 90 jours
- Responsables Marketing, Communication ou Digital en entreprise
- Dirigeants de PME souhaitant gérer leurs campagnes internes
- Community managers
- Chargés d'Acquisition

## 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

 06 au 10 Juil. 2026

 Présentiel -

 07 au 11 Sep. 2026

 Présentiel -

 02 au 06 Nov. 2026

 Présentiel -

 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](mailto:contact@maroc-performance.com)

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

---

Document généré le 02/07/2026 — Réf : MC381

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance