



IA ET MARKETING & GROWTH STRATEGY : multipliez vos ventes et dominez votre marché

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/ia-et-marketing-growth-strategy-multipliez-vos-ventes-et-dominez-votre-marche>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
MAR06

 CATÉGORIE
Marketing Stratégique

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle appliquée au marketing et aux ventes
- ✓ Maîtriser les principaux outils d'IA générative utilisés dans les stratégies marketing modernes
- ✓ Développer des stratégies de positionnement produit à forte valeur perçue
- ✓ Renforcer la différenciation concurrentielle grâce aux technologies IA
- ✓ Optimiser les stratégies commerciales et les performances de vente
- ✓ Améliorer la visibilité et l'image de marque de l'entreprise
- ✓ Utiliser l'IA pour mieux comprendre les comportements et attentes des clients
- ✓ Exploiter les données marketing pour améliorer la prise de décision
- ✓ Développer des campagnes marketing digitales orientées résultats
- ✓ Construire des tunnels de vente performants et automatisés
- ✓ Générer davantage de leads qualifiés grâce à l'IA

- ✓ Améliorer les taux de conversion et la performance commerciale
- ✓ Maîtriser les techniques modernes de copywriting et de persuasion
- ✓ Créer des contenus marketing premium à forte capacité de conversion
- ✓ Utiliser le storytelling et les techniques émotionnelles dans la communication commerciale
- ✓ Déployer des stratégies efficaces sur les réseaux sociaux
- ✓ Automatiser les actions marketing et commerciales grâce à l'IA
- ✓ Renforcer la fidélisation et l'expérience client
- ✓ Développer une stratégie Growth Marketing basée sur la performance
- ✓ Améliorer le retour sur investissement des actions marketing
- ✓ Développer des stratégies de branding modernes et différenciantes
- ✓ Optimiser les campagnes publicitaires digitales grâce à l'analyse prédictive
- ✓ Mettre en place des indicateurs KPI pour piloter les performances marketing
- ✓ Accélérer la transformation digitale des activités marketing et commerciales
- ✓ Développer une approche marketing orientée innovation et croissance durable
- ✓ Intégrer les meilleures pratiques internationales en marketing stratégique et digital
- ✓ Exploiter les outils d'analyse de données et de business intelligence
- ✓ Concevoir une stratégie marketing multicanale cohérente et performante
- ✓ Augmenter les ventes grâce à une meilleure connaissance des clients et des marchés
- ✓ Construire un plan d'action marketing IA directement exploitable en entreprise

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs marketing
- ✓ Responsables commerciaux
- ✓ Dirigeants de PME
- ✓ Responsables communication
- ✓ Responsables marketing digital
- ✓ Business developers
- ✓ Community managers
- ✓ Responsables innovation
- ✓ Responsables transformation digitale
- ✓ Responsables relation client
- ✓ Managers commerciaux
- ✓ Responsables e-commerce
- ✓ Responsables acquisition digitale
- ✓ Responsables branding
- ✓ Responsables stratégie commerciale
- ✓ Responsables développement business
- ✓ Responsables expérience client
- ✓ Directions générales
- ✓ Responsables communication institutionnelle
- ✓ Responsables data marketing
- ✓ Responsables CRM
- ✓ Responsables social media
- ✓ Responsables performance commerciale



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux de l'IA appliquée au marketing et à la vente

- Comprendre les nouvelles tendances internationales de l'IA dans les stratégies marketing et commerciales
- Identifier les opportunités business offertes par l'IA pour améliorer les performances commerciales
- Maîtriser les principaux outils d'IA générative utilisés dans les départements marketing et vente

2 / Construire un positionnement produit puissant grâce à l'IA

- Développer une proposition de valeur différenciante avec les techniques de positionnement premium
- Utiliser l'IA pour analyser les concurrents et identifier les opportunités de marché
- Créer un positionnement émotionnel et stratégique basé sur les attentes des clients

3 / Développer une stratégie marketing orientée croissance et performance

- Élaborer une stratégie marketing pilotée par les données et l'intelligence artificielle
- Déployer des campagnes marketing multicanales à forte conversion
- Utiliser les KPI marketing pour optimiser les performances commerciales et le ROI

4 / Maîtriser le copywriting et la création de contenus assistés par IA

- Générer des contenus marketing à fort impact grâce aux outils d'IA générative
- Utiliser les méthodes AIDA, storytelling et persuasion émotionnelle dans les campagnes commerciales
- Produire des textes publicitaires optimisés pour les réseaux sociaux, les sites web et les emails

5 / Optimiser la relation client et l'expérience utilisateur avec l'IA

- Exploiter les données clients pour personnaliser les offres et améliorer l'expérience utilisateur
- Utiliser les chatbots intelligents et les assistants IA pour renforcer la relation client
- Mettre en place des stratégies de fidélisation basées sur l'analyse comportementale

6 / Déployer une stratégie digitale performante pilotée par l'IA

- Utiliser l'IA pour optimiser le SEO, le référencement et la visibilité digitale
- Automatiser les campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux et les plateformes digitales
- Exploiter les outils d'analyse prédictive pour améliorer les performances marketing

7 / Générer plus de ventes grâce aux techniques avancées de conversion

- Construire des tunnels de vente intelligents et automatisés à forte conversion
- Utiliser l'IA pour améliorer les scripts commerciaux et les argumentaires de vente
- Optimiser le parcours client pour augmenter les taux de transformation et les ventes

8 / Exploiter les données marketing et l'intelligence business

- Analyser les données marketing et commerciales pour faciliter la prise de décision
- Utiliser les tableaux de bord et outils BI pour piloter la performance marketing
- Développer une culture Data Driven orientée résultats et rentabilité

9 / Construire un plan d'action marketing IA directement applicable en entreprise

- Élaborer une feuille de route stratégique intégrant IA, marketing et croissance commerciale
- Définir les outils, ressources et indicateurs de performance adaptés à l'entreprise
- Construire un plan opérationnel d'amélioration continue des ventes et du positionnement produit

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

 20 au 24 Juil. 2026

 Présentiel -

 21 au 25 Sep. 2026

 Présentiel -

 16 au 20 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

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