

Lead Generation B2B & Personal Branding : transformez votre visibilité en clients qualifiés

Lien : https://maroc-performance.com/formation/lead-generation-b2b-personal-branding-transformez-votre-visibilite-en-clients-qualifies

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
4 jours (28h)	**COM56**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes de la lead generation B2B
- Développer une stratégie de personal branding efficace
- Construire une image professionnelle forte et crédible
- Identifier et cibler des prospects qualifiés
- Créer du contenu attractif pour générer des leads
- Optimiser sa visibilité sur les réseaux professionnels
- Convertir son réseau en opportunités commerciales
- Améliorer la performance de sa prospection digitale
- Mesurer et optimiser les résultats de génération de leads

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux B2B
- ✔ Business developers
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants
- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Growth marketers
- ✔ Chargés de développement commercial
- ✔ Toute personne souhaitant générer des prospects en B2B via le digital

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la lead generation B2B et au personal branding

- Comprendre les enjeux de la génération de leads en B2B
- Définir le concept de personal branding professionnel
- Identifier les leviers d’acquisition modernes

2 / Construction de son image de marque personnelle

- Définir son positionnement professionnel
- Identifier sa proposition de valeur unique
- Construire une identité cohérente et crédible

3 / Définition des buyer personas B2B

- Identifier les profils de clients idéaux
- Comprendre les besoins et problématiques
- Adapter son discours commercial

4 / Optimisation des profils digitaux

- Optimiser LinkedIn et autres réseaux professionnels
- Rédiger une bio et un résumé impactants
- Construire une image experte et différenciante

5 / Stratégie de contenu pour attirer des prospects

Maroc Performance

- Créer du contenu à forte valeur ajoutée
- Utiliser le storytelling professionnel
- Développer la visibilité organique

6 / Techniques de prospection inbound

- Attirer les prospects sans prospection intrusive
- Utiliser les interactions sociales comme levier
- Transformer les vues en opportunités

7 / Engagement et développement du réseau

- Construire un réseau qualifié
- Engager les prospects via les interactions
- Développer une communauté professionnelle

8 / Conversion des prospects en opportunités commerciales

- Transformer l’engagement en leads qualifiés
- Techniques de prise de contact efficace
- Optimisation du taux de conversion

9 / Mesure des performances et optimisation

- Suivi des indicateurs de génération de leads
- Analyse des performances du personal branding
- Optimisation continue de la stratégie B2B

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 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
26 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 16 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