

Maîtriser le Social Selling : Transformer LinkedIn et les Réseaux Sociaux en Véritables Leviers de Vente

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-le-social-selling-transformer-linkedin-et-les-reseaux-sociaux-en-veritables-leviers-de-vente

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM58**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux du social selling et de la prospection digitale
- Maîtriser les techniques de prospection commerciale en ligne
- Développer une présence professionnelle efficace sur les réseaux sociaux
- Optimiser son profil LinkedIn pour attirer des prospects qualifiés
- Identifier et cibler efficacement les décideurs et clients potentiels
- Créer des contenus commerciaux à forte valeur ajoutée
- Développer des relations commerciales durables en ligne
- Utiliser les outils digitaux pour automatiser la prospection
- Générer et convertir des leads qualifiés en clients
- Mesurer et améliorer la performance des actions commerciales digitales

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Business developers
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Chargés de prospection commerciale
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Startups et PME
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes grâce au digital

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / INTRODUCTION AU SOCIAL SELLING ET AUX NOUVEAUX MODÈLES DE VENTE

- Compréhension des principes fondamentaux du social selling
- Différences entre prospection traditionnelle et prospection digitale
- Intégration des réseaux sociaux dans la stratégie commerciale

2 / POSITIONNEMENT DIGITAL ET PERSONAL BRANDING

- Construction d’une image professionnelle crédible en ligne
- Optimisation de la visibilité du commercial sur les réseaux sociaux
- Développement d’une identité digitale orientée expertise métier

3 / OPTIMISATION DU PROFIL LINKEDIN POUR LA VENTE

- Création d’un profil LinkedIn attractif et professionnel
- Mise en valeur des compétences et réalisations commerciales
- Utilisation des mots-clés et techniques de référencement LinkedIn

4 / IDENTIFICATION ET CIBLAGE DES PROSPECTS

- Recherche avancée de prospects qualifiés sur les réseaux sociaux
- Segmentation des cibles selon les objectifs commerciaux
- Identification des décideurs et influenceurs clés

5 / STRATÉGIES DE PRISE DE CONTACT EN LIGNE

Maroc Performance

- Rédaction de messages d’approche personnalisés
- Techniques d’engagement et de création de relation
- Gestion des échanges commerciaux via les réseaux sociaux

6 / CRÉATION DE CONTENUS COMMERCIAUX À VALEUR AJOUTÉE

- Production de contenus pertinents pour attirer les prospects
- Utilisation du storytelling dans la communication commerciale
- Adaptation des contenus aux différents profils clients

7 / PROSPECTION MULTICANALE ET AUTOMATISATION

- Combinaison LinkedIn, emailing et autres canaux digitaux
- Utilisation des outils CRM et solutions d’automatisation
- Organisation des campagnes de prospection digitale

8 / GÉNÉRATION ET QUALIFICATION DES LEADS

- Techniques de génération de leads qualifiés
- Méthodes de qualification et scoring des prospects
- Transformation des interactions digitales en opportunités commerciales

9 / CONVERSION ET FIDÉLISATION CLIENT

- Techniques de closing à distance
- Développement de relations commerciales durables
- Fidélisation des clients grâce aux outils digitaux

10 / ANALYSE DES PERFORMANCES ET OPTIMISATION DES ACTIONS

- Suivi des indicateurs clés du social selling
- Analyse des performances des campagnes digitales
- Optimisation continue des stratégies de prospection commerciale

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

16 au 20 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 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