

Prospection Commerciale en Ligne : Transformer les Réseaux Sociaux en Machine à Clients

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-commerciale-en-ligne-transformer-les-reseaux-sociaux-en-machine-a-clients

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM64**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes fondamentaux du social selling
- Maîtriser les techniques de prospection commerciale en ligne
- Optimiser sa présence professionnelle sur les réseaux sociaux
- Identifier et cibler efficacement des prospects qualifiés
- Développer une stratégie de contenu adaptée au social selling
- Créer des relations commerciales durables en ligne
- Utiliser les outils digitaux pour automatiser la prospection
- Transformer les interactions digitales en opportunités commerciales
- Améliorer la performance globale de prospection commerciale
- Mesurer et optimiser les résultats des actions de social selling

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Business developers et responsables commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Responsables marketing et communication digitale
- ✔ Chargés de prospection et téléprospection
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes grâce au digital

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU SOCIAL SELLING ET TRANSFORMATION DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

- Compréhension des principes du social selling dans l’environnement digital
- Différences entre prospection traditionnelle et prospection sociale en ligne
- Intégration du social selling dans le cycle de vente moderne

2 / CONSTRUCTION D’UNE PRÉSENCE PROFESSIONNELLE DIGITALE

- Optimisation de l’image professionnelle sur les réseaux sociaux
- Développement d’un profil orienté crédibilité et expertise
- Mise en place d’un positionnement différenciant sur le marché

3 / IDENTIFICATION ET CIBLAGE DES PROSPECTS EN LIGNE

- Techniques de recherche de prospects qualifiés sur les réseaux sociaux
- Segmentation des audiences selon les objectifs commerciaux
- Utilisation des outils de recherche avancée et filtres professionnels

4 / LINKEDIN COMME OUTIL CENTRAL DU SOCIAL SELLING

- Optimisation avancée du profil LinkedIn orienté vente
- Utilisation de Sales Navigator et fonctionnalités de ciblage
- Stratégies de connexion avec décideurs et influenceurs

5 / CRÉATION DE CONTENUS À VALEUR AJOUTÉE

Maroc Performance

- Production de contenus engageants et experts
- Adaptation des messages selon les personas clients
- Utilisation du storytelling pour renforcer la crédibilité

6 / ENGAGEMENT ET CRÉATION DE RELATION EN LIGNE

- Techniques d’interaction avec les prospects sur les réseaux sociaux
- Développement de conversations commerciales naturelles
- Construction d’une relation de confiance progressive

7 / STRATÉGIES DE PROSPECTION DIGITALE MULTICANALE

- Combinaison LinkedIn, email et autres réseaux sociaux
- Mise en place de séquences de prospection structurées
- Coordination des actions digitales pour maximiser l’impact

8 / OUTILS ET AUTOMATISATION DU SOCIAL SELLING

- Utilisation des outils CRM et d’automatisation
- Mise en place de workflows de prospection digitale
- Suivi et gestion des leads générés en ligne

9 / CONVERSION DES LEADS EN OPPORTUNITÉS COMMERCIALES

- Techniques de qualification des prospects digitaux
- Transformation des interactions en rendez-vous commerciaux
- Optimisation du tunnel de conversion social selling

10 / MESURE DE PERFORMANCE ET OPTIMISATION DES ACTIONS

- Analyse des KPIs du social selling
- Suivi des taux d’engagement et de conversion
- Amélioration continue des stratégies de prospection en ligne

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

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
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