

Réseaux Sociaux & Développement Commercial : Transformer le Digital en Machine de Croissance et de Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reseaux-sociaux-developpement-commercial-transformer-le-digital-en-machine-de-croissance-et-de-ventes

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR41

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les mécanismes de développement commercial via les réseaux sociaux
- ✔ Identifier les plateformes les plus adaptées à son activité
- ✔ Développer une image professionnelle forte en ligne
- ✔ Créer du contenu à forte valeur commerciale
- ✔ Maîtriser les techniques de prospection digitale
- ✔ Générer des leads qualifiés via les réseaux sociaux
- ✔ Utiliser les outils digitaux pour automatiser la prospection
- ✔ Analyser et optimiser les performances commerciales
- ✔ Transformer les prospects en clients fidèles
- ✔ Développer durablement son activité commerciale en ligne

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et business developers
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Freelances et indépendants
- ✔ Chargés de prospection commerciale
- ✔ Community managers orientés business
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes via les réseaux sociaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Compréhension du rôle des réseaux sociaux dans la croissance commerciale
- Différences entre prospection traditionnelle et acquisition digitale
- Identification des leviers de performance commerciale en ligne

2 / CHOIX DES PLATEFORMES SOCIALES STRATÉGIQUES

- Analyse des réseaux sociaux adaptés au développement commercial (LinkedIn, Instagram, Facebook)
- Identification des plateformes selon la cible B2B ou B2C
- Allocation des efforts selon le potentiel de conversion

3 / POSITIONNEMENT ET IMAGE DE MARQUE PERSONNELLE

- Construction d’une identité professionnelle crédible en ligne
- Développement d’un personal branding orienté business
- Optimisation de la cohérence entre image et offre commerciale

4 / CRÉATION DE CONTENU À FORT IMPACT COMMERCIAL

- Production de contenus engageants et orientés valeur client
- Utilisation du storytelling pour attirer et convaincre
- Adaptation des messages selon les audiences cibles

5 / PROSPECTION DIGITALE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Maroc Performance

- Techniques d’identification de prospects qualifiés
- Approches de prise de contact non intrusives et efficaces
- Développement de conversations commerciales naturelles

6 / STRATÉGIES D’ENGAGEMENT ET D’INTERACTION

- Création d’interactions régulières avec les prospects
- Techniques de conversion de l’engagement en opportunités commerciales
- Gestion de la relation digitale sur le long terme

7 / SOCIAL SELLING ET GÉNÉRATION DE LEADS

- Transformation des réseaux sociaux en canal de vente
- Mise en place de stratégies de génération de leads qualifiés
- Utilisation des outils de social selling avancés

8 / AUTOMATISATION ET OUTILS DE GESTION DIGITALE

- Utilisation des CRM et outils de prospection automatisée
- Organisation des campagnes commerciales digitales
- Suivi et gestion des prospects générés en ligne

9 / ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES DIGITALES

- Définition des KPI liés aux réseaux sociaux
- Analyse des taux d’engagement et de conversion
- Optimisation continue des actions commerciales

10 / TRANSFORMATION DES LEADS EN CLIENTS

- Techniques de qualification et maturation des prospects
- Optimisation du parcours de conversion digital
- Fidélisation et développement de la relation client 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

16 au 20 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 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