

WhatsApp Business : transformez vos conversations en ventes et fidélisez vos clients efficacement

Lien : https://maroc-performance.com/formation/whatsapp-business-transformez-vos-conversations-en-ventes-et-fidelisez-vos-clients-efficacement

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MAR79

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les fonctionnalités de WhatsApp Business
- Optimiser la relation client via la messagerie instantanée
- Savoir créer et gérer un profil professionnel efficace
- Développer des stratégies de communication digitale
- Utiliser les catalogues pour booster les ventes
- Automatiser certaines interactions clients
- Améliorer la réactivité et le service client
- Renforcer la fidélisation et l’engagement client

👥 POUR QUI ?

- ✔ Entrepreneurs et commerçants
- ✔ PME et TPE
- ✔ Community managers
- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Freelances et indépendants
- ✔ E-commerçants
- ✔ Chargés de relation client
- ✔ Toute personne souhaitant développer son activité via WhatsApp

Maroc Performance

MAROC PERFORMANCE
La Référence pour la Formation et le Conseil



Programme détaillé

1 / Introduction à WhatsApp Business

- Présentation de l’application et de ses usages professionnels
- Différences entre WhatsApp classique et WhatsApp Business
- Intérêt pour les entreprises et entrepreneurs

2 / Configuration du profil professionnel

- Création et paramétrage du compte
- Informations d’entreprise (adresse, horaires, site web)
- Optimisation de la fiche entreprise

3 / Gestion des contacts et segmentation

- Organisation des clients
- Utilisation des étiquettes (labels)
- Segmentation pour un marketing ciblé

4 / Messagerie professionnelle

- Messages automatiques (accueil, absence)
- Réponses rapides
- Gestion des conversations clients

5 / Catalogues produits et services

Maroc Performance

- Création d’un catalogue digital
- Mise en valeur des produits
- Utilisation pour la vente directe

6 / Stratégies de communication et marketing

- Campagnes de diffusion (broadcast)
- Engagement client et fidélisation
- Bonnes pratiques de communication

7 / Service client et relation commerciale

- Gestion des demandes clients
- Réactivité et personnalisation des réponses
- Amélioration de l’expérience client

8 / Sécurité, conformité et bonnes pratiques

- Protection des données clients
- Bonnes pratiques d’utilisation
- Optimisation de la performance commerciale

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 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

Document généré le 13/11/2026 — Réf : MAR79
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance