



Fondamentaux Social Selling

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-social-selling>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC129

 CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Connaître et utiliser les différents media sociaux
- ✓ Identifier et contacter des leads
- ✓ Optimiser le processus commercial digital

POUR QUI ?

- ✓ Commercial
- ✓ Directeur Commercial
- ✓ Chef des Ventes
- ✓ Marketeur, web-marketeur souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes



Programme détaillé

1 / Vente et social selling : on réinvente tout ?

- L'évolution des comportements des acheteurs BtoB
- L'expérience digitale : du cycle de vente au parcours d'achat
- La transformation digitale des forces commerciales

2 / Définir le social selling

- Sa définition
- Son utilité : pourquoi est-ce incontournable aujourd'hui ?

3 / Intéresser les prospects par sa stratégie de contenus

- Quelle stratégie de contenu ?
- Proposer des sujets à vos prospects
- Écouter le marché et partager sa curation de contenu

4 / Détecter des opportunités commerciales et des leads

- Approcher les prospects via les réseaux
- Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis
- Détecter des leads à partir du site web de l'entreprise
- Webinaire, skype, prospection vidéo : où ? Quand ? Comment ?

5 / Optimiser sa prospection : l'outbound selling

- Apports du digital et du big data
- Solutions de veille automatisée
- Gagner du temps : le scoring des prospects

6 / Fluidifier et accélérer le processus commercial

- Utiliser ChatGPT
- Automatiser le suivi commercial
- Choisir le CRM approprié
- Parler digital à ses prospects : webinaires, chat BtoB,...

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

 25 au 27 Nov. 2026

 Distanciel

 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>