

LinkedIn B2B : Maîtrisez la prospection et générez des clients qualifiés

Lien : https://innov-maroc.com/formation/linkedin-b2b-maitrisez-la-prospection-et-generez-des-clients-qualifies

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR08

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les techniques de prospection B2B sur LinkedIn
- Optimiser son profil pour générer des leads qualifiés
- Construire un réseau professionnel ciblé et efficace
- Développer une stratégie de contenu orientée business
- Automatiser et structurer le processus de prospection
- Transformer les connexions LinkedIn en opportunités commerciales
- Suivre et améliorer les performances de prospection

POUR QUI ?

- Commerciaux B2B et business developers
- Responsables commerciaux et marketing
- Entrepreneurs et freelances
- Toute personne souhaitant générer des clients via LinkedIn

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre l’écosystème LinkedIn B2B

- Rôle de LinkedIn dans la prospection commerciale
- Différences entre LinkedIn et autres réseaux sociaux
- Comportements des décideurs B2B

2 / Optimisation du profil LinkedIn (personal branding)

- Création d’un profil vendeur et professionnel
- Titre, résumé et storytelling impactant
- Optimisation SEO du profil LinkedIn

3 / Construction d’un réseau qualifié

- Identification des cibles et ICP (Ideal Customer Profile)
- Stratégies de connexion efficaces
- Développement d’un réseau pertinent et actif

4 / Recherche et ciblage des prospects

- Utilisation des filtres LinkedIn Sales Navigator
- Méthodes de segmentation des leads
- Constitution de listes de prospects qualifiés

INNOV MAROC

5 / Stratégie de contenu pour attirer des prospects

- Types de contenus efficaces en B2B
- Création de posts engageants et experts
- Positionnement en tant qu’expert du secteur

6 / Techniques de prospection directe (social selling)

- Messages d’approche efficaces (cold messages)
- Scripts de prospection personnalisés
- Relances intelligentes et non intrusives

7 / Automation et outils de prospection

- Outils d’automatisation LinkedIn
- CRM et gestion des leads
- Suivi des interactions et performances

8 / Funnel de conversion LinkedIn

- Transformation des connexions en prospects
- Qualification des leads
- Passage de LinkedIn vers appels commerciaux

9 / Analyse des performances

- KPI de prospection LinkedIn
- Taux de réponse et conversion
- Optimisation des campagnes de prospection

10 / Cas pratiques et simulations

- Mise en situation réelle de prospection
- Création d’une campagne LinkedIn complète

INOV MAROC

- Analyse et correction des stratégies

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

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés