

Commercial Digital : Maîtriser la Communication en Ligne pour Prospecter, Convaincre et Vendre Plus

Lien : https://innov-maroc.com/formation/commercial-digital-maitriser-la-communication-en-ligne-pour-prospecter-convaincre-et-vendre-plus

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM49**	**Techniques de Vente**

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux de la communication digitale appliquée à la vente
- Maîtriser les outils digitaux de prospection commerciale
- Développer une présence professionnelle efficace sur les réseaux sociaux
- Optimiser l’utilisation de LinkedIn pour la génération de leads
- Créer des contenus commerciaux adaptés aux canaux digitaux
- Automatiser les actions de prospection et de suivi client
- Améliorer les performances commerciales grâce aux outils digitaux
- Transformer efficacement les prospects en clients

POUR QUI ?

- Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- Responsables commerciaux et business developers
- Entrepreneurs et indépendants
- Chargés de clientèle et conseillers commerciaux
- Responsables marketing et communication
- Freelances en développement commercial
- Toute personne souhaitant améliorer ses performances commerciales grâce au digital

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION DIGITALE POUR COMMERCIAUX

- Compréhension des principes de la communication digitale moderne
- Identification des canaux numériques utilisés en prospection commerciale
- Intégration du digital dans le cycle de vente traditionnel

2 / POSITIONNEMENT DIGITAL DU COMMERCIAL

- Construction d’une image professionnelle en ligne (personal branding)
- Optimisation du profil sur les réseaux sociaux professionnels
- Développement de la crédibilité digitale auprès des clients

3 / UTILISATION DE LINKEDIN POUR LA PROSPECTION COMMERCIALE

- Optimisation du profil LinkedIn orienté vente et business
- Techniques de recherche et ciblage de prospects qualifiés
- Stratégies de connexion et d’engagement avec les décideurs

4 / PROSPECTION DIGITALE MULTICANALE

- Utilisation de l’emailing commercial structuré
- Exploitation des réseaux sociaux pour la prise de contact
- Coordination des canaux digitaux pour maximiser les conversions

INNOV MAROC

5 / CRÉATION DE CONTENUS COMMERCIAUX PERSUASIFS

- Rédaction de messages à forte valeur commerciale
- Création de contenus engageants pour attirer des prospects
- Adaptation du message selon le type de client et le canal utilisé

6 / AUTOMATISATION DES ACTIONS COMMERCIALES DIGITALES

- Mise en place d'outils CRM et d'automatisation marketing
- Création de séquences de prospection automatisées
- Suivi et relance intelligente des prospects

7 / ANALYSE DES PERFORMANCES ET OPTIMISATION DES ACTIONS

- Suivi des indicateurs clés de performance commerciale digitale
- Analyse des taux de conversion des campagnes digitales
- Optimisation continue des actions de prospection

8 / CONVERSION ET CLOSING À TRAVERS LES OUTILS DIGITAUX

- Techniques de transformation des leads en clients
- Utilisation du digital dans le processus de closing
- Fidélisation et développement du portefeuille clients via les outils numériques

INNOV MAROC

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
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 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 — Tous droits réservés

INNOV MAROC