

# LinkedIn B2B : maîtrisez le social selling pour générer des clients et développer votre business

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/linkedin-b2b-maitrisez-le-social-selling-pour-generer-des-clients-et-developper-votre-business*

DURÉE
**4 jours (28h)**

RÉFÉRENCE
**MAR62**

CATÉGORIE
**Marketing Digital et Réseaux Sociaux**

INNOV MAROC

## 🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre le fonctionnement de LinkedIn en B2B
- ✔ Optimiser son profil pour la visibilité et la conversion
- ✔ Développer une stratégie de contenu efficace
- ✔ Créer des publications engageantes et performantes
- ✔ Construire une audience qualifiée et ciblée
- ✔ Maîtriser les techniques de prospection sur LinkedIn
- ✔ Utiliser les outils de social selling et Sales Navigator
- ✔ Générer des leads et opportunités commerciales
- ✔ Développer une stratégie de personal branding
- ✔ Accroître son chiffre d’affaires via LinkedIn

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Entrepreneurs
- ✔ Commerciaux B2B
- ✔ Business developers
- ✔ Responsables marketing
- ✔ Dirigeants de PME
- ✔ Chargés de développement commercial
- ✔ Toute personne souhaitant développer son activité via LinkedIn

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Comprendre l’écosystème LinkedIn B2B

- Positionnement de LinkedIn dans la stratégie B2B
- Algorithme et fonctionnement de la plateforme
- Opportunités de développement commercial

### 2 / Optimisation du profil LinkedIn professionnel

- Création d’un profil orienté conversion
- Optimisation du titre et du résumé
- Valorisation de l’expertise et des offres

### 3 / Construction d’une stratégie de contenu B2B

- Définition des objectifs de communication
- Types de contenus performants en B2B
- Plan éditorial et régularité de publication

### 4 / Création de contenus engageants

- Techniques de storytelling professionnel
- Posts à forte valeur ajoutée
- Formats performants (texte, carrousel, vidéo)

INNOV MAROC

### 5 / Développement de l’audience qualifiée

- Identification des cibles B2B
- Stratégies de connexion efficaces
- Croissance organique du réseau

### 6 / Prospection commerciale sur LinkedIn

- Social selling et approche directe
- Techniques de messages efficaces
- Conversion des prospects en clients

### 7 / Utilisation des outils LinkedIn

- LinkedIn Sales Navigator
- Recherche avancée de prospects
- Automatisation et CRM LinkedIn

### 8 / Analyse des performances et optimisation

- Suivi des KPIs LinkedIn
- Analyse de l’engagement
- Optimisation des campagnes de contenu

### 9 / Stratégie avancée de développement business

- Positionnement expert sur LinkedIn
- Génération de leads qualifiés
- Construction d’un personal branding fort

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 26 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 20 au 23 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 18 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 10 au 13 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 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@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com


INNOV MAROC — Tous droits réservés