

# LinkedIn Growth & Social Selling : développez votre réseau et transformez vos prospects en clients

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/linkedin-growth-social-selling-developpez-votre-reseau-et-transformez-vos-prospects-en-clients*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **3 jours (21h)** | **COM77** | **Techniques de Vente** |

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Construire une stratégie LinkedIn orientée acquisition de clients
- Développer efficacement son réseau professionnel
- Optimiser son profil et sa page entreprise pour la conversion
- Produire du contenu favorisant l’engagement et la génération de leads
- Utiliser les outils d’automatisation de manière efficace et responsable
- Mettre en place un processus de prospection structuré
- Qualifier et convertir les prospects en opportunités commerciales
- Mesurer les performances des actions menées sur LinkedIn
- Accélérer la croissance commerciale grâce au social selling

INNOV MAROC

## POUR QUI ?

- Commerciaux et business developers
- Responsables marketing digital
- Social sellers
- Entrepreneurs et dirigeants de PME
- Responsables communication digitale
- Community managers orientés B2B
- Responsables développement commercial
- Recruteurs souhaitant développer leur visibilité
- Toute personne souhaitant générer des leads qualifiés grâce à LinkedIn

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Définir une stratégie LinkedIn orientée croissance

- Objectifs de prospection et de visibilité
- Positionnement de l’expertise
- Construction d’un tunnel d’acquisition

### 2 / Optimiser son profil et sa page pour la conversion

- Profil LinkedIn à fort impact
- Optimisation de la page entreprise
- Appels à l’action et crédibilité

### 3 / Développer son audience de manière stratégique

- Techniques de croissance organique
- Développement du réseau qualifié
- Ciblage des décideurs et prospects

### 4 / Créer du contenu générateur de leads

- Publications à forte valeur ajoutée
- Storytelling et social selling
- Calendrier éditorial performant

INNOV MAROC

### 5 / Automatiser les actions de prospection

- Outils d’automatisation LinkedIn
- Séquences de prise de contact
- Bonnes pratiques et limites de l’automatisation

### 6 / Génération et qualification des leads

- Méthodes de social selling
- Qualification des prospects
- Gestion du pipeline commercial

### 7 / Mesurer la performance et optimiser les résultats

- KPI et indicateurs LinkedIn
- Analyse des taux d’engagement et de conversion
- Ajustement de la stratégie de croissance

## 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

INNOV MAROC

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 09 au 11 Déc. 2026 | Présentiel - Casablanca |
| 06 au 08 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 10 au 12 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 07 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 30 Juin au 02 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