

Social Selling sur LinkedIn : maîtrisez la prospection digitale et transformez votre réseau en clients

Lien : https://innov-maroc.com/formation/social-selling-sur-linkedin-maitrisez-la-prospection-digitale-et-transformez-votre-reseau-en-clients

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
4 jours (28h)	**COM82**	**Techniques de Vente**

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes du social selling et du marketing relationnel
- Optimiser un profil LinkedIn à forte valeur commerciale
- Construire un réseau professionnel qualifié et ciblé
- Maîtriser l’algorithme LinkedIn pour augmenter la visibilité
- Créer du contenu engageant pour attirer des prospects
- Mettre en place une stratégie de prospection digitale efficace
- Développer des relations commerciales de confiance
- Utiliser les outils LinkedIn et CRM pour gérer les leads
- Mesurer et améliorer les performances commerciales
- Transformer les interactions en opportunités commerciales réelles

POUR QUI ?

- Commerciaux et responsables commerciaux
- Business developers
- Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- Responsables marketing et communication
- Chargés de prospection et vente B2B
- Account managers et sales managers
- Startups et porteurs de projets
- Toute personne souhaitant développer ses ventes via LinkedIn

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Introduction au Social Selling

- Définition et principes du social selling
- Différence entre prospection classique et digitale
- Rôle de LinkedIn dans la vente moderne

2 / Optimisation du profil LinkedIn

- Création d’un profil vendeur et professionnel
- Branding personnel (photo, titre, résumé)
- Optimisation SEO du profil

3 / Construction d’un réseau qualifié

- Identification des cibles commerciales
- Stratégies de connexion efficaces
- Développement d’un réseau pertinent

4 / Comprendre l’algorithme LinkedIn

- Fonctionnement du fil d’actualité
- Portée organique des publications
- Facteurs d’engagement

INNOV MAROC

5 / Création de contenu à forte valeur ajoutée

- Types de contenus performants
- Storytelling commercial
- Positionnement d’expert

6 / Stratégie de prospection sur LinkedIn

- Recherche de prospects qualifiés
- Approche personnalisée
- Séquences de messages efficaces

7 / Engagement et interaction avec les prospects

- Commenter et interagir intelligemment
- Techniques de relation avant vente
- Création de confiance

8 / Outils d’automatisation et CRM

- Outils LinkedIn Sales Navigator
- Automatisation de la prospection
- Suivi des leads et CRM

9 / Analyse des performances commerciales

- Indicateurs de performance (KPI)
- Suivi des conversions
- Optimisation des actions

10 / Conversion et closing des prospects

- Transformation des leads en clients
- Techniques de closing digital

INNOV MAROC

- Suivi et fidélisation client

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

09 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
28 Sep. au 01 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

INNOV MAROC — Tous droits réservés