



Maîtriser la Prospection Multicanale Orchestrée : Email, LinkedIn, WhatsApp Business, Téléphone et Vidéo

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/maitriser-la-prospection-multicanale-orchestree-email-linkedin-whatsapp-business-telephone-et-video>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM115

 CATÉGORIE
**Prospection Digitale,
Social Selling et Vente
à Distance**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les principes de la prospection multicanale orchestrée
- ✓ Définir un ICP et segmenter efficacement les prospects
- ✓ Construire et qualifier une base de données commerciale exploitable
- ✓ Concevoir des séquences combinant email, LinkedIn, WhatsApp Business, téléphone et vidéo
- ✓ Rédiger des messages de prospection personnalisés et orientés vers la valeur
- ✓ Exploiter LinkedIn pour identifier, approcher et engager les prospects B2B
- ✓ Utiliser WhatsApp Business dans un cadre professionnel et non intrusif
- ✓ Maîtriser les techniques fondamentales de prospection téléphonique
- ✓ Utiliser la vidéo courte pour personnaliser et renforcer les prises de contact
- ✓ Automatiser certaines étapes tout en conservant une personnalisation suffisante
- ✓ Mesurer et analyser les performances des différents canaux de prospection
- ✓ Construire un système de prospection multicanale structuré, reproductible et piloté par la donnée

👥 POUR QUI ?

- ✓ Business Developers et Business Development Managers
- ✓ SDR (Sales Development Representatives)
- ✓ BDR (Business Development Representatives)
- ✓ Account Executives
- ✓ Commerciaux B2B et ingénieurs commerciaux
- ✓ Account Managers et Key Account Managers
- ✓ Sales Managers et responsables d'équipes commerciales
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants de PME souhaitant développer leur acquisition commerciale
- ✓ Responsables acquisition et Growth Managers
- ✓ Sales Operations et Revenue Operations Managers
- ✓ Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- ✓ Professionnels souhaitant structurer une prospection B2B multicanale, personnalisée et performante



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux de la prospection multicanale

- Comprendre les principes de l'approche multicanale et omnicanale
- Identifier les avantages, limites et complémentarités des différents canaux
- Définir une stratégie de prospection adaptée au cycle de vente

2 / Construire son ICP et définir ses personas

- Définir l'Idéal Customer Profile (ICP)
- Identifier les décideurs, influenceurs et utilisateurs
- Segmenter les prospects selon potentiel, besoin, urgence et niveau de maturité

3 / Construire une base de prospects qualifiée

- Identifier et collecter les informations pertinentes sur les prospects
- Qualifier les contacts selon des critères commerciaux précis
- Maintenir une base CRM propre, actualisée et exploitable

4 / Concevoir une séquence multicanale

- Définir l'ordre et le timing des différents points de contact
- Combiner email, LinkedIn, téléphone, WhatsApp Business et vidéo
- Construire des séquences personnalisées selon les profils et comportements

5 / Maîtriser la prospection par email

- Construire des objets et accroches favorisant l'ouverture
- Rédiger des emails courts, personnalisés et orientés valeur
- Organiser les relances et mesurer les performances des campagnes

6 / Exploiter LinkedIn pour la prospection B2B

- Optimiser son profil pour renforcer sa crédibilité commerciale
- Identifier les prospects et détecter les signaux d'opportunité
- Utiliser messages, interactions et contenus pour créer une relation progressive

7 / Utiliser WhatsApp Business de manière professionnelle

- Identifier les situations adaptées à la prospection par messagerie
- Concevoir des messages courts, contextualisés et non intrusifs
- Utiliser catalogues, réponses rapides et fonctionnalités professionnelles lorsque pertinentes

8 / Maîtriser la prospection téléphonique

- Préparer un appel à partir des informations disponibles sur le prospect
- Construire une accroche efficace et obtenir l'autorisation de poursuivre l'échange
- Gérer les objections initiales et obtenir un rendez-vous qualifié

9 / Intégrer la vidéo dans la prospection

- Créer des vidéos courtes de présentation ou de prise de contact
- Personnaliser les messages vidéo selon le prospect et son contexte
- Utiliser la vidéo pour se différencier et humaniser la prospection

10 / Personnaliser et automatiser les campagnes

- Identifier les informations permettant une personnalisation pertinente
- Automatiser les tâches répétitives sans dégrader l'expérience prospect

- Maintenir un équilibre entre automatisation, pertinence et approche humaine

11 / Piloter les performances de la prospection

- Suivre les KPI : taux de réponse, rendez-vous, conversion et pipeline généré
- Comparer l'efficacité des canaux et séquences
- Identifier les points de friction et optimiser continuellement les campagnes

12 / Construire son système de prospection multicanale

- Déployer une séquence complète de prospection de bout en bout
- Intégrer les interactions dans le CRM et assurer la traçabilité
- Construire un playbook commercial reproductible et conforme aux règles applicables

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

 30 Nov. au 09 Déc. 2026

 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