

Prospection & Réseautage commercial : Multipliez vos opportunités et boostez vos ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-reseautage-commercial-multipliez-vos-opportunites-et-boostez-vos-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM12**	**Prospection Terrain**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale
- Savoir construire et développer un réseau professionnel efficace
- Maîtriser les techniques de prospection directe et digitale
- Améliorer ses capacités de communication commerciale
- Transformer les prospects en clients fidèles
- Structurer et piloter son pipeline commercial
- Développer une stratégie de croissance commerciale durable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs d’affaires
- ✔ Entrepreneurs et créateurs d’entreprise
- ✔ Responsables commerciaux et business developers
- ✔ Toute personne souhaitant développer son réseau et ses ventes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les fondamentaux de la prospection commerciale

- Définition et enjeux de la prospection
- Différence entre prospection et développement réseau
- Les leviers de croissance commerciale

2 / Construction d’un réseau commercial efficace

- Identification des bons interlocuteurs
- Stratégies de mise en relation
- Développement d’un réseau qualifié et durable

3 / Ciblage et segmentation des prospects

- Définition des personas clients
- Segmentation des marchés et priorisation
- Qualification des prospects à fort potentiel

4 / Techniques de prospection directe

- Prospection téléphonique (cold calling)
- Prospection terrain et rendez-vous commerciaux
- Approches efficaces et scripts de contact

5 / Prospection digitale et social selling

Maroc Performance

- Utilisation de LinkedIn et réseaux sociaux
- Stratégies de contenu pour attirer les prospects
- Automatisation et outils digitaux de prospection

6 / Prise de contact et accroche commerciale

- Techniques d’ouverture de conversation
- Création d’un premier impact positif
- Gestion des objections initiales

7 / Développement de la relation client

- Construction de la confiance
- Suivi et relance des prospects
- Transformation du prospect en client

8 / Gestion du pipeline commercial

- Organisation des opportunités commerciales
- Suivi des relances et cycles de vente
- Utilisation d’outils CRM

9 / Fidélisation et développement du réseau

- Transformation des clients en ambassadeurs
- Stratégies de recommandation
- Développement du bouche-à-oreille

10 / Cas pratiques et simulations

- Mise en situation de prospection réelle
- Jeux de rôle commerciaux
- Construction d’un plan d’action individuel

Maroc Performance

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

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance