

Social Selling : Transformez vos réseaux sociaux en machines à générer des ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/social-selling-transformez-vos-reseaux-sociaux-en-machines-a-generer-des-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM16**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes du social selling
- Optimiser sa présence professionnelle sur les réseaux sociaux
- Développer une stratégie de prospection digitale efficace
- Créer du contenu engageant et pertinent
- Générer des leads qualifiés via les réseaux sociaux
- Améliorer la conversion et la relation client
- Utiliser les outils digitaux pour piloter ses ventes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et responsables commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Chargés de développement et business developers
- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes via les réseaux sociaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au social selling

- Définition et évolution du social selling
- Différence entre vente traditionnelle et vente digitale
- Importance des réseaux sociaux dans le cycle de vente

2 / Comprendre les plateformes sociales

- LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok : usages professionnels
- Choix des réseaux selon sa cible
- Spécificités de chaque plateforme

3 / Optimisation du profil professionnel

- Création d’un profil vendeur attractif
- Branding personnel et image professionnelle
- Optimisation SEO des profils sociaux

4 / Construction de sa marque personnelle

- Définir son positionnement et son expertise
- Développer sa crédibilité en ligne
- Stratégie de contenu personnel

5 / Prospection digitale efficace

Maroc Performance

- Identification des prospects qualifiés
- Techniques d’approche sur les réseaux sociaux
- Messages d’accroche et engagement

6 / Création de contenu engageant

- Types de contenus performants (posts, vidéos, articles)
- Storytelling et valeur ajoutée
- Planification éditoriale

7 / Engagement et relation client

- Interaction avec les prospects et clients
- Gestion des commentaires et messages privés
- Construction de la confiance

8 / Outils de social selling

- CRM et outils de gestion des leads
- Automatisation et planification des publications
- Analyse des performances

9 / Mesure de la performance

- Indicateurs clés (KPI social selling)
- Suivi des conversions et du ROI
- Optimisation continue des actions

10 / Cas pratiques et simulations

- Mise en place d’une stratégie social selling complète
- Simulation de prospection sur LinkedIn
- Analyse et amélioration des résultats

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

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 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