

Digitaliser sa Prospection : Construire un Système de Vente Moderne et Performant

Lien : https://maroc-performance.com/formation/digitaliser-sa-prospection-construire-un-systeme-de-vente-moderne-et-performant

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
COM54

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes de la prospection digitale
- ✔ Savoir identifier et segmenter efficacement une clientèle cible
- ✔ Maîtriser les outils numériques de prospection commerciale
- ✔ Développer une stratégie de visibilité sur les réseaux sociaux
- ✔ Créer des contenus adaptés à la génération de leads
- ✔ Automatiser et optimiser les actions de prospection
- ✔ Transformer des prospects en clients de manière efficace
- ✔ Suivre et analyser les performances commerciales digitales
- ✔ Améliorer le taux de conversion des campagnes de prospection
- ✔ Développer une approche structurée de vente digitale
- ✔ Optimiser le retour sur investissement des actions marketing
- ✔ Acquérir une autonomie en prospection digitale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et chargés de clientèle
- ✔ Entrepreneurs et chefs d’entreprise
- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Startups et porteurs de projets
- ✔ Agents commerciaux terrain et digital
- ✔ Personnes en reconversion professionnelle
- ✔ PME souhaitant développer leur prospection digitale
- ✔ Agences de communication et marketing digital
- ✔ Technico-commerciaux
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes en ligne

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection digitale

- Fondamentaux de la prospection commerciale moderne
- Évolution des méthodes traditionnelles vers le digital
- Enjeux de la digitalisation commerciale

2 / Identification des cibles et segmentation client

- Définition des personas clients
- Segmentation des marchés et profils acheteurs
- Qualification des prospects

3 / Utilisation des réseaux sociaux professionnels

- Optimisation de LinkedIn pour la prospection
- Utilisation de Facebook et Instagram business
- Stratégies de visibilité digitale

4 / Création d’une stratégie de contenu

- Types de contenus commerciaux efficaces
- Planification éditoriale de prospection
- Techniques d’engagement et conversion

5 / Outils de prospection digitale

Maroc Performance

- CRM et outils de gestion des prospects
- Automatisation de la prospection
- Outils d’analyse et de suivi

6 / Techniques de génération de leads

- Inbound marketing et attraction client
- Campagnes publicitaires ciblées
- Landing pages et formulaires de conversion

7 / Suivi et transformation des prospects

- Techniques de relance digitale
- Gestion du cycle de vente
- Conversion des leads en clients

8 / Analyse des performances commerciales

- Indicateurs clés de performance (KPI)
- Mesure du ROI des campagnes digitales
- Optimisation continue de la prospection

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

01 au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
05 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 25 Juin 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