

Prospection commerciale B2B : booster vos résultats avec ChatGPT et LinkedIn

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-commerciale-b2b-booster-vos-resultats-avec-chatgpt-et-linkedin

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM63**	**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 moderne
- Optimiser son profil LinkedIn pour générer des leads
- Identifier et cibler efficacement des prospects qualifiés
- Maîtriser l’utilisation de ChatGPT pour la prospection commerciale
- Rédiger des messages de prospection performants
- Développer une stratégie de social selling efficace
- Améliorer les taux de réponse et de conversion
- Automatiser certaines tâches de prospection
- Analyser et optimiser les performances commerciales
- Développer une approche structurée de la vente B2B

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et business developers
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Responsables marketing et growth
- ✔ Chargés de développement commercial
- ✔ Toute personne impliquée dans la prospection B2B

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection digitale moderne

- Évolution de la prospection commerciale
- Rôle de l’IA et de LinkedIn dans la génération de leads
- Nouveaux modèles de prospection B2B

2 / Optimisation du profil LinkedIn

- Création d’un profil orienté conversion
- Branding personnel et positionnement
- Optimisation des sections clés (headline, résumé, expérience)

3 / Stratégie de ciblage commercial

- Définition des buyer personas
- Segmentation des prospects
- Identification des décideurs clés

4 / Recherche et qualification de prospects

- Utilisation avancée de LinkedIn Search
- Méthodes de qualification des leads
- Construction de bases de données qualifiées

5 / Utilisation de ChatGPT pour la prospection

Maroc Performance

- Génération de messages commerciaux personnalisés
- Création de scripts d’approche
- Automatisation des tâches répétitives

6 / Rédaction de messages de prospection efficaces

- Structuration des messages d’accroche
- Techniques de copywriting commercial
- Optimisation des taux de réponse

7 / Social selling et engagement sur LinkedIn

- Publication de contenu à valeur ajoutée
- Interaction stratégique avec les prospects
- Construction d’une autorité sectorielle

8 / Stratégies de prise de contact et relance

- Méthodes de cold outreach
- Gestion des relances multi-touch
- Optimisation du taux de conversion

9 / Automatisation et outils de prospection

- Outils LinkedIn et CRM
- Intégration de ChatGPT dans les workflows
- Gain de productivité commerciale

10 / Analyse des performances et optimisation

- Suivi des KPIs de prospection
- Analyse des taux de conversion
- Amélioration continue des campagnes

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

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
27 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance