

Social Selling Mastery : attirez des prospects qualifiés et boostez vos ventes grâce aux réseaux sociaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/social-selling-mastery-attirez-des-prospects-qualifies-et-boostez-vos-ventes-grace-aux-reseaux-sociaux

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM66**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes et enjeux du social selling
- Utiliser efficacement les réseaux sociaux pour prospecter
- Optimiser son profil professionnel pour attirer des prospects
- Développer un réseau qualifié et engagé
- Créer des contenus à forte valeur ajoutée
- Convertir les interactions en opportunités commerciales
- Améliorer les performances de vente via les réseaux sociaux
- Mettre en place une stratégie digitale durable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et business developers
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Community managers
- ✔ Indépendants et coachs
- ✔ Toute personne souhaitant vendre grâce aux réseaux sociaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au Social Selling

- Définition et enjeux du social selling
- Différences entre prospection classique et digitale
- Impact des réseaux sociaux sur les ventes

2 / Choix des réseaux sociaux adaptés

- LinkedIn pour le B2B
- Facebook, Instagram et TikTok pour le B2C
- Positionnement selon la cible

3 / Optimisation du profil professionnel

- Création d’un profil attractif
- Branding personnel et crédibilité
- Optimisation des informations et visuels

4 / Développement de son réseau

- Recherche et ajout de prospects qualifiés
- Techniques d’approche et de connexion
- Animation et entretien du réseau

5 / Création de contenu engageant

Maroc Performance

- Types de contenus performants
- Storytelling et personal branding
- Publication stratégique

6 / Techniques de prospection sociale

- Social listening et identification des besoins
- Messages d’approche efficaces
- Relance et suivi des prospects

7 / Conversion et vente sur les réseaux sociaux

- Gestion des échanges commerciaux
- Techniques de closing digital
- Fidélisation des clients

8 / Analyse des performances et optimisation

- KPI et indicateurs clés
- Analyse des interactions et conversions
- Optimisation continue de la stratégie social selling

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

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 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