

LinkedIn & Waalaxy : maîtrisez la prospection automatisée et générez plus de leads B2B

Lien : https://maroc-performance.com/formation/linkedin-waalaxy-maitrisez-la-prospection-automatisee-et-generez-plus-de-leads-b2b

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM76

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes de la prospection sur LinkedIn
- Optimiser un profil LinkedIn orienté vente et visibilité
- Maîtriser les techniques de social selling
- Utiliser efficacement l’outil Waalaxy pour automatiser la prospection
- Créer des campagnes de prospection performantes
- Améliorer la qualité des messages commerciaux
- Générer des leads qualifiés sur LinkedIn
- Suivre et analyser les performances des campagnes
- Convertir les prospects en clients
- Développer une stratégie de prospection digitale durable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux B2B et B2C
- ✔ Entrepreneurs et freelances
- ✔ Responsables marketing et business development
- ✔ Growth hackers et marketeurs digitaux
- ✔ Chargés de prospection et télévendeurs
- ✔ Dirigeants de PME et start-ups
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes via LinkedIn

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection sur LinkedIn

- Rôle de LinkedIn dans la vente B2B
- Evolution de la prospection digitale
- Enjeux de la génération de leads

2 / Optimisation du profil LinkedIn

- Profil orienté conversion
- Photo, bannière et titre professionnel
- Positionnement et proposition de valeur

3 / Comprendre l’algorithme LinkedIn

- Fonctionnement du réseau
- Visibilité des contenus
- Bonnes pratiques d’engagement

4 / Stratégie de ciblage des prospects

- Définition des personas
- Recherche avancée de prospects
- Segmentation des audiences

5 / Introduction à Waalaxy

Maroc Performance

- Présentation de l’outil d’automatisation
- Fonctionnalités principales
- Intégration avec LinkedIn

6 / Création de campagnes automatisées

- Séquences de messages
- Invitations personnalisées
- Scénarios de prospection

7 / Rédaction de messages de prospection efficaces

- Accroches percutantes
- Personnalisation des messages
- Techniques d’engagement

8 / Social selling et relation client

- Création de valeur avant la vente
- Engagement avec les prospects
- Construction de la confiance

9 / Analyse des performances de prospection

- Taux de réponse et conversion
- KPIs LinkedIn
- Optimisation des campagnes

10 / Stratégies avancées de conversion

- Funnel de prospection LinkedIn
- Retargeting et suivi
- Transformation des leads en clients

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

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 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