

LinkedIn Sales Navigator : boostez votre prospection B2B grâce au social selling avancé

Lien : https://maroc-performance.com/formation/linkedin-sales-navigator-boostez-votre-prospection-b2b-grace-au-social-selling-avance

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
COM79

CATÉGORIE
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 sur LinkedIn
- Maîtriser l’utilisation de Sales Navigator
- Identifier et cibler des prospects qualifiés en B2B
- Construire des listes de leads efficaces
- Développer des stratégies de prospection personnalisée
- Améliorer les taux de conversion commerciale
- Utiliser LinkedIn comme levier de vente
- Optimiser son profil pour la prospection digitale
- Suivre et analyser les performances commerciales
- Développer une stratégie de vente relationnelle efficace

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux B2B
- ✔ Business developers
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Entrepreneurs
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Chargés de prospection
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes via LinkedIn

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au Social Selling et à LinkedIn Sales Navigator

- Comprendre le social selling
- Rôle de LinkedIn dans la prospection B2B
- Présentation de Sales Navigator

2 / Paramétrage et configuration de Sales Navigator

- Création et optimisation du profil professionnel
- Configuration des préférences de prospection
- Paramètres de ciblage avancé

3 / Maîtrise de l'interface Sales Navigator

- Navigation dans l'outil
- Utilisation des filtres de recherche
- Exploitation des recommandations LinkedIn

4 / Construction de listes de prospects qualifiés

- Identification des leads pertinents
- Création de listes intelligentes
- Segmentation des prospects

5 / Techniques avancées de recherche de prospects

Maroc Performance

- Utilisation des filtres avancés
- Recherche par comptes et décideurs
- Exploitation des signaux d’intention

6 / Engagement et prise de contact efficace

- Rédaction de messages personnalisés
- Approche relationnelle et non intrusive
- Stratégies d’acceptation de connexion

7 / Stratégie de contenu pour le social selling

- Optimisation du profil LinkedIn
- Publication de contenu engageant
- Développement de l’autorité professionnelle

8 / Suivi et nurturing des prospects

- Gestion des leads dans le temps
- Relances efficaces et automatisation
- Construction de la relation commerciale

9 / Analyse des performances et optimisation

- Suivi des KPIs de prospection
- Analyse des taux de conversion
- Amélioration continue de la stratégie

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

22 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
29 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