

Réseaux Sociaux & Business : Transformer sa Présence Digitale en Machine de Croissance et de Revenus

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reseaux-sociaux-business-transformer-sa-presence-digitale-en-machine-de-croissance-et-de-revenus

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR64

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le développement d’un business
- ✔ Identifier les plateformes adaptées à son activité
- ✔ Construire une image de marque professionnelle en ligne
- ✔ Créer une stratégie de contenu orientée business
- ✔ Générer des prospects qualifiés via les réseaux sociaux
- ✔ Maîtriser les techniques de social selling
- ✔ Développer et engager une communauté cible
- ✔ Utiliser des outils digitaux pour automatiser la prospection
- ✔ Analyser et optimiser les performances commerciales
- ✔ Développer un business scalable grâce au digital

👥 POUR QUI ?

- ✔ Entrepreneurs et créateurs d’entreprise
- ✔ Freelances et indépendants
- ✔ Business developers et commerciaux
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Community managers orientés acquisition
- ✔ Toute personne souhaitant développer son business via les réseaux sociaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU BUSINESS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Compréhension des mécanismes de croissance commerciale sur les réseaux sociaux
- Rôle des plateformes sociales dans la génération de revenus
- Différences entre présence sociale et stratégie business structurée

2 / CHOIX DES PLATEFORMES ADAPTÉES À SON ACTIVITÉ

- Identification des réseaux sociaux pertinents selon son marché
- Analyse des audiences et comportements utilisateurs
- Sélection des canaux à fort potentiel de conversion

3 / POSITIONNEMENT ET BRANDING PERSONNEL

- Construction d’une image professionnelle crédible et attractive
- Définition d’un positionnement clair et différenciant
- Développement de la confiance et de la visibilité en ligne

4 / STRATÉGIE DE CONTENU ORIENTÉ BUSINESS

- Création de contenus à forte valeur ajoutée commerciale
- Utilisation du storytelling pour attirer des clients
- Planification éditoriale orientée conversion

5 / PROSPECTION ET ACQUISITION DE CLIENTS EN LIGNE

Maroc Performance

- Identification et qualification des prospects sur les réseaux sociaux
- Techniques d’approche directe et indirecte
- Conversion des interactions en opportunités commerciales

6 / ENGAGEMENT ET CONSTRUCTION DE COMMUNAUTÉ

- Développement d’une audience qualifiée et engagée
- Animation de la communauté autour de son activité
- Fidélisation des prospects et clients

7 / SOCIAL SELLING ET TECHNIQUES DE CONVERSION

- Transformation des réseaux sociaux en canal de vente
- Utilisation des techniques de social selling avancées
- Optimisation du parcours client digital

8 / AUTOMATISATION ET OUTILS DIGITAUX

- Utilisation des CRM et outils d’automatisation marketing
- Gestion des leads générés via les réseaux sociaux
- Optimisation du temps et des processus commerciaux

9 / ANALYSE DES PERFORMANCES ET OPTIMISATION

- Suivi des KPI sociaux et commerciaux
- Analyse des contenus les plus performants
- Amélioration continue de la stratégie digitale

10 / STRATÉGIE DE CROISSANCE ET SCALABILITÉ DU BUSINESS

- Mise en place de stratégies de croissance durable
- Diversification des sources d’acquisition clients
- Optimisation de la rentabilité via les réseaux sociaux

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

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 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