

Construire une Machine de Prospection Inbound avec le Content Selling : Articles, Livres Blancs, Études de Cas et Podcasts

Lien : https://maroc-performance.com/formation/construire-une-machine-de-prospection-inbound-avec-le-content-selling-articles-livres-blancs-etudes-de-cas-et-podcasts

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM110

CATÉGORIE
Prospection Digitale, Social Selling et Vente à Distance

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes de l’Inbound Selling et du Content Selling
- ✔ Construire une stratégie de contenu directement alignée sur les objectifs commerciaux
- ✔ Définir les personas, leurs problématiques et leur parcours d’achat
- ✔ Identifier les sujets capables d’attirer des prospects à fort potentiel
- ✔ Concevoir une stratégie éditoriale multiformat orientée génération de leads
- ✔ Produire des articles professionnels répondant aux problématiques des prospects
- ✔ Concevoir des livres blancs capables de générer et qualifier des leads
- ✔ Transformer les études de cas en véritables outils de preuve et de conversion
- ✔ Utiliser le podcast comme canal d’autorité, de visibilité et de génération d’opportunités
- ✔ Mettre en place des mécanismes de conversion et de Lead Nurturing
- ✔ Mesurer la contribution du contenu à la génération de leads, aux opportunités et au chiffre d’affaires
- ✔ Construire une machine Inbound reproductible, automatisée et pilotée par la performance

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Directeurs marketing et responsables Marketing
- Inbound Marketing Managers
- Content Marketing Managers
- Growth Managers et responsables acquisition
- Business Developers et responsables développement commercial
- Sales Enablement Managers
- Account Executives et commerciaux B2B
- Responsables communication et communication digitale
- Entrepreneurs et dirigeants de PME/ETI
- Responsables CRM et Marketing Automation
- Consultants en stratégie commerciale et marketing
- Professionnels souhaitant utiliser le contenu comme moteur de génération de leads et de développement commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux de l’Inbound Selling

- Comprendre les principes de l’acquisition commerciale par le contenu
- Différencier Inbound Marketing, Inbound Sales et Content Selling
- Identifier les étapes du parcours : attirer, engager, convertir et fidéliser

2 / Définir la stratégie éditoriale commerciale

- Identifier les objectifs business et commerciaux du contenu
- Définir les thématiques répondant aux problèmes des prospects
- Construire une ligne éditoriale alignée sur le positionnement de l’entreprise

3 / Définir les personas et leurs parcours d’achat

- Identifier les profils de décideurs et influenceurs
- Cartographier leurs besoins, objections et questions
- Adapter les contenus aux différentes étapes du Buyer Journey

4 / Construire une stratégie de contenu orientée génération de leads

- Identifier les sujets à fort potentiel commercial
- Construire un calendrier éditorial multiformat
- Définir les contenus permettant de capter et qualifier les prospects

5 / Maîtriser la création d’articles à vocation commerciale

Maroc Performance

- Choisir les sujets selon les intentions de recherche et enjeux clients
- Structurer des articles informatifs, crédibles et orientés conversion
- Intégrer CTA, formulaires et mécanismes de capture de leads

6 / Concevoir des livres blancs à forte valeur ajoutée

- Identifier un sujet suffisamment stratégique pour générer des leads qualifiés
- Structurer un livre blanc : problématique, analyse, recommandations et solutions
- Mettre en place un dispositif de téléchargement et de nurturing

7 / Utiliser les études de cas pour vendre par la preuve

- Construire un storytelling autour du problème, de la solution et des résultats
- Quantifier les bénéfices obtenus par le client
- Transformer les cas clients en outils d’aide à la décision commerciale

8 / Développer une stratégie de podcasts B2B

- Choisir un positionnement, format et ligne éditoriale
- Préparer les interviews d’experts, clients et partenaires
- Transformer les épisodes en contenus commerciaux réutilisables

9 / Transformer le contenu en opportunités commerciales

- Mettre en place des Call-to-Action et parcours de conversion
- Identifier les signaux d’intention et comportements d’engagement
- Organiser le passage du lead marketing vers l’équipe commerciale

10 / Mettre en place le Lead Nurturing

- Construire des scénarios de maturation selon le niveau d’intérêt
- Utiliser email, contenus premium et événements pour maintenir l’engagement
- Définir les critères permettant de transmettre un lead aux commerciaux

Maroc Performance

11 / Mesurer la performance du Content Selling

- Suivre trafic, engagement, leads, MQL, SQL et opportunités générées
- Mesurer les taux de conversion par contenu et par canal
- Calculer le coût d’acquisition et le ROI des actions de contenu

12 / Industrialiser la machine Inbound

- Connecter contenus, CRM, marketing automation et processus commerciaux
- Construire une boucle continue : contenu → lead → nurturing → opportunité → vente
- Optimiser la stratégie grâce aux données, aux retours commerciaux et aux performances

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 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 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