

Déployer le Social Selling sur LinkedIn pour Générer 30 % de Leads Qualifiés en Plus sur le Marché B2B

Lien : https://maroc-performance.com/formation/deployer-le-social-selling-sur-linkedin-pour-generer-30-de-leads-qualifies-en-plus-sur-le-marche-b2b

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM111

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 et mécanismes du Social Selling appliqué au marché B2B
- Optimiser son profil LinkedIn pour renforcer sa crédibilité et générer des opportunités
- Définir précisément son ICP et ses personas commerciaux
- Identifier et qualifier les prospects à fort potentiel sur LinkedIn
- Construire une stratégie de contenu permettant de développer visibilité et autorité
- Développer une approche de prospection basée sur la valeur et la personnalisation
- Maîtriser les techniques de prise de contact, relance et nurturing sur LinkedIn
- Exploiter LinkedIn Sales Navigator pour accélérer l’identification des décideurs et comptes cibles
- Construire un processus permettant d’augmenter quantitativement et qualitativement le volume de leads
- Mesurer les performances du Social Selling à travers des KPI commerciaux pertinents
- Optimiser les taux de conversion entre visibilité, interaction, conversation, rendez-vous et opportunité
- Mettre en place une stratégie durable et industrialisée de Social Selling pour soutenir la croissance commerciale B2B

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Business Developers et Business Development Managers
- Account Executives et Key Account Managers
- SDR, BDR et équipes de prospection
- Responsables grands comptes
- Sales Managers et Team Leaders
- Responsables Marketing B2B
- Content Managers et Social Media Managers
- Sales Enablement Managers
- Entrepreneurs, dirigeants de PME et consultants B2B
- Responsables acquisition et génération de leads
- Professionnels souhaitant utiliser LinkedIn comme canal structuré de prospection et de développement commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Social Selling B2B

- Comprendre le fonctionnement du Social Selling et ses enjeux commerciaux
- Identifier les différences entre prospection traditionnelle et prospection sociale
- Définir les objectifs : visibilité, crédibilité, engagement et génération de leads

2 / Optimiser son profil LinkedIn pour vendre

- Transformer son profil en véritable page de conversion commerciale
- Optimiser titre, résumé, expérience, expertise et preuves de crédibilité
- Construire une proposition de valeur claire orientée client

3 / Définir son ICP et ses personas B2B

- Identifier l’Ideal Customer Profile (ICP)
- Construire les personas des décideurs et influenceurs
- Définir les secteurs, fonctions, tailles d’entreprises et signaux d’achat prioritaires

4 / Construire une stratégie de prospection LinkedIn

- Identifier les comptes et prospects à fort potentiel
- Utiliser la recherche avancée et les filtres LinkedIn
- Construire une liste de prospects qualifiés et organiser les priorités commerciales

5 / Développer une stratégie de contenu B2B

Maroc Performance

- Définir les thématiques répondant aux problèmes des prospects
- Créer des publications à valeur ajoutée : expertise, analyse, études de cas et retours d’expérience
- Construire un calendrier éditorial favorisant visibilité et crédibilité

6 / Maîtriser l’engagement et le nurturing

- Interagir intelligemment avec les publications des prospects
- Développer progressivement la relation avant la prise de contact commerciale
- Transformer les interactions en conversations qualifiées

7 / Prospecter par messages sans être intrusif

- Construire des demandes de connexion personnalisées
- Rédiger des messages d’approche orientés problématiques plutôt que produit
- Concevoir des séquences de suivi respectueuses et adaptées au cycle de vente

8 / Exploiter LinkedIn Sales Navigator

- Identifier les comptes, décideurs et signaux d’intention
- Utiliser les recherches avancées et listes de prospects
- Organiser une stratégie de veille et de suivi des comptes clés

9 / Mesurer la performance et optimiser les conversions

- Suivre les KPI : visibilité, engagement, connexions, réponses et rendez-vous
- Mesurer le taux de transformation des prospects en leads qualifiés
- Identifier les actions générant le meilleur rendement commercial

10 / Industrialiser le Social Selling

- Construire un processus reproductible de génération de leads B2B
- Aligner marketing, commerciaux et direction autour d’une stratégie commune

Maroc Performance

- Mettre en place un tableau de bord et un cycle d’amélioration continue pour atteindre les objectifs de génération de leads

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 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