

Exploiter WhatsApp Business et Telegram pour la Prospection et le Suivi Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/exploiter-whatsapp-business-et-telegram-pour-la-prospection-et-le-suivi-commercial

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM114

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 le potentiel de WhatsApp Business et Telegram dans une stratégie de social selling
- ✔ Configurer un environnement professionnel adapté à la prospection et au suivi commercial
- ✔ Construire et segmenter une base de prospects qualifiés
- ✔ Élaborer des séquences de prospection conversationnelle personnalisées
- ✔ Rédiger des messages commerciaux courts, pertinents et orientés conversion
- ✔ Utiliser les fonctionnalités de WhatsApp Business et Telegram pour améliorer la relation avec les prospects
- ✔ Automatiser certaines étapes de l’accueil, de la qualification et du suivi
- ✔ Gérer efficacement les objections, relances et conversations commerciales
- ✔ Connecter les échanges avec un CRM ou un système de suivi commercial lorsque cela est pertinent
- ✔ Mesurer les performances et optimiser continuellement la stratégie de prospection et de conversion

👥 POUR QUI ?

- ✔ Business Developers et Business Development Managers
- ✔ Account Executives et Sales Executives
- ✔ Commerciales et commerciaux B2B/B2C
- ✔ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✔ Key Account Managers
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Responsables acquisition et génération de leads
- ✔ Responsables marketing digital et social selling
- ✔ Community Managers orientés business
- ✔ Customer Success Managers et responsables fidélisation
- ✔ Agents commerciaux et équipes de relation client
- ✔ Professionnels souhaitant intégrer WhatsApp Business et Telegram dans leur processus de prospection, qualification et suivi commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le social selling via WhatsApp Business et Telegram

- Comprendre les spécificités des conversations commerciales sur messagerie instantanée
- Identifier les opportunités de prospection, qualification et fidélisation
- Définir une stratégie de communication adaptée au parcours client

2 / Optimiser son profil professionnel

- Configurer un profil WhatsApp Business professionnel et crédible
- Structurer les informations de l'entreprise, catalogue et coordonnées
- Organiser son environnement Telegram pour les usages commerciaux

3 / Construire une base de prospects qualifiés

- Identifier et segmenter les prospects selon leurs besoins et potentiel
- Organiser les contacts, listes et groupes avec une logique commerciale
- Respecter les règles de consentement et de protection des données

4 / Concevoir une stratégie de prospection conversationnelle

- Définir les cibles, offres, messages et séquences de prospection
- Adapter le discours au profil et au niveau de maturité du prospect
- Éviter les pratiques assimilables au spam et préserver la réputation commerciale

5 / Rédiger des messages commerciaux à fort impact

Maroc Performance

- Construire des messages courts, personnalisés et orientés valeur
- Utiliser textes, images, documents, vidéos et messages vocaux avec pertinence
- Créer des modèles de réponses pour les situations récurrentes

6 / Automatiser le premier niveau de qualification et de suivi

- Utiliser les réponses rapides, messages d’accueil et messages d’absence
- Concevoir des parcours simples de qualification
- Exploiter les fonctionnalités d’automatisation disponibles dans l’environnement utilisé

7 / Gérer les conversations et accélérer la conversion

- Identifier les signaux d’intérêt et les moments favorables à la relance
- Répondre aux questions et objections de manière structurée
- Transformer une conversation en rendez-vous, devis ou opportunité commerciale

8 / Mettre en place un processus de suivi commercial

- Organiser les relances et prochaines actions
- Synchroniser les conversations avec le CRM ou les outils de gestion commerciale
- Assurer la traçabilité des échanges et de l’avancement des opportunités

9 / Utiliser Telegram pour les communautés et la fidélisation

- Comprendre les usages des groupes, canaux et communautés Telegram
- Partager contenus, actualités, offres et informations à valeur ajoutée
- Animer une communauté sans dégrader la qualité de l’expérience utilisateur

10 / Mesurer la performance et optimiser la stratégie

- Définir les KPI : réponses, rendez-vous, conversion, relances et ventes
- Analyser les performances des campagnes et séquences conversationnelles
- Améliorer continuellement les messages, ciblages et parcours commerciaux

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

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
30 Août au 03 Sep. 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