

Maîtriser la Prospection Multicanale Orchestrée : Email, LinkedIn, WhatsApp Business, Téléphone et Vidéo

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-la-prospection-multicanale-orchestree-email-linkedin-whatsapp-business-telephone-et-video

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM115

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 la prospection multicanale orchestrée
- ✔ Définir un ICP et segmenter efficacement les prospects
- ✔ Construire et qualifier une base de données commerciale exploitable
- ✔ Concevoir des séquences combinant email, LinkedIn, WhatsApp Business, téléphone et vidéo
- ✔ Rédiger des messages de prospection personnalisés et orientés vers la valeur
- ✔ Exploiter LinkedIn pour identifier, approcher et engager les prospects B2B
- ✔ Utiliser WhatsApp Business dans un cadre professionnel et non intrusif
- ✔ Maîtriser les techniques fondamentales de prospection téléphonique
- ✔ Utiliser la vidéo courte pour personnaliser et renforcer les prises de contact
- ✔ Automatiser certaines étapes tout en conservant une personnalisation suffisante
- ✔ Mesurer et analyser les performances des différents canaux de prospection
- ✔ Construire un système de prospection multicanale structuré, reproductible et piloté par la donnée

👥 POUR QUI ?

- ✔ Business Developers et Business Development Managers
- ✔ SDR (Sales Development Representatives)
- ✔ BDR (Business Development Representatives)
- ✔ Account Executives
- ✔ Commerciaux B2B et ingénieurs commerciaux
- ✔ Account Managers et Key Account Managers
- ✔ Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME souhaitant développer leur acquisition commerciale
- ✔ Responsables acquisition et Growth Managers
- ✔ Sales Operations et Revenue Operations Managers
- ✔ Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- ✔ Professionnels souhaitant structurer une prospection B2B multicanale, personnalisée et performante

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux de la prospection multicanale

- Comprendre les principes de l’approche multicanale et omnicanale
- Identifier les avantages, limites et complémentarités des différents canaux
- Définir une stratégie de prospection adaptée au cycle de vente

2 / Construire son ICP et définir ses personas

- Définir l’Ideal Customer Profile (ICP)
- Identifier les décideurs, influenceurs et utilisateurs
- Segmenter les prospects selon potentiel, besoin, urgence et niveau de maturité

3 / Construire une base de prospects qualifiée

- Identifier et collecter les informations pertinentes sur les prospects
- Qualifier les contacts selon des critères commerciaux précis
- Maintenir une base CRM propre, actualisée et exploitable

4 / Concevoir une séquence multicanale

- Définir l’ordre et le timing des différents points de contact
- Combiner email, LinkedIn, téléphone, WhatsApp Business et vidéo
- Construire des séquences personnalisées selon les profils et comportements

5 / Maîtriser la prospection par email

Maroc Performance

- Construire des objets et accroches favorisant l’ouverture
- Rédiger des emails courts, personnalisés et orientés valeur
- Organiser les relances et mesurer les performances des campagnes

6 / Exploiter LinkedIn pour la prospection B2B

- Optimiser son profil pour renforcer sa crédibilité commerciale
- Identifier les prospects et détecter les signaux d’opportunité
- Utiliser messages, interactions et contenus pour créer une relation progressive

7 / Utiliser WhatsApp Business de manière professionnelle

- Identifier les situations adaptées à la prospection par messagerie
- Concevoir des messages courts, contextualisés et non intrusifs
- Utiliser catalogues, réponses rapides et fonctionnalités professionnelles lorsque pertinentes

8 / Maîtriser la prospection téléphonique

- Préparer un appel à partir des informations disponibles sur le prospect
- Construire une accroche efficace et obtenir l’autorisation de poursuivre l’échange
- Gérer les objections initiales et obtenir un rendez-vous qualifié

9 / Intégrer la vidéo dans la prospection

- Créer des vidéos courtes de présentation ou de prise de contact
- Personnaliser les messages vidéo selon le prospect et son contexte
- Utiliser la vidéo pour se différencier et humaniser la prospection

10 / Personnaliser et automatiser les campagnes

- Identifier les informations permettant une personnalisation pertinente
- Automatiser les tâches répétitives sans dégrader l’expérience prospect
- Maintenir un équilibre entre automatisation, pertinence et approche humaine

Maroc Performance

11 / Piloter les performances de la prospection

- Suivre les KPI : taux de réponse, rendez-vous, conversion et pipeline généré
- Comparer l’efficacité des canaux et séquences
- Identifier les points de friction et optimiser continuellement les campagnes

12 / Construire son système de prospection multicanale

- Déployer une séquence complète de prospection de bout en bout
- Intégrer les interactions dans le CRM et assurer la traçabilité
- Construire un playbook commercial reproductible et conforme aux règles applicables

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 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 28 Juil. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : COM115
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance