

Social selling avancé sur LinkedIn pour dirigeants et commerciaux B2B

Lien : https://maroc-performance.com/formation/social-selling-avance-sur-linkedin-pour-dirigeants-et-commerciaux-b2b

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM178

CATÉGORIE
Réseaux Sociaux et Communication Digitale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les principes avancés du Social Selling appliqué à LinkedIn
- Construire une présence professionnelle capable de générer confiance et opportunités commerciales
- Définir précisément son ICP et identifier les décideurs B2B prioritaires
- Utiliser LinkedIn et Sales Navigator pour rechercher et qualifier des prospects
- Développer une stratégie de contenu permettant de renforcer son autorité commerciale
- Maîtriser les techniques de prise de contact et de conversation avec les prospects
- Construire des séquences de prospection LinkedIn personnalisées et multicanales
- Exploiter les signaux d’engagement pour identifier les opportunités commerciales
- Utiliser l’IA pour améliorer la recherche, la personnalisation et la productivité commerciale
- Mesurer et optimiser les performances du Social Selling afin de générer davantage de leads, de rendez-vous et d’opportunités B2B

POUR QUI ?

- Dirigeants et chefs d’entreprise
- CEO, Managing Directors et General Managers
- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Business Developers et Business Development Managers
- Account Executives et Enterprise Account Executives
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Sales Managers et Team Leaders
- Consultants et experts B2B
- Entrepreneurs et fondateurs de startups
- responsables Marketing B2B et Growth Marketing
- Sales Enablement Managers
- Professionnels souhaitant développer leur réseau, leur influence et leur génération de leads grâce à LinkedIn

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les leviers du Social Selling B2B sur LinkedIn

- Comprendre le fonctionnement du Social Selling dans les cycles de vente B2B
- Identifier les opportunités de visibilité, prospection, influence et génération de leads
- Aligner la stratégie LinkedIn avec les objectifs commerciaux de l’entreprise

2 / Construire une marque personnelle commerciale forte

- Optimiser le profil LinkedIn du dirigeant ou du commercial
- Positionner expertise, proposition de valeur et différenciation
- Transformer le profil en véritable page de conversion commerciale

3 / Définir son ICP et identifier les décideurs

- Construire l’Ideal Customer Profile (ICP)
- Identifier décideurs, influenceurs, prescripteurs et comptes stratégiques
- Exploiter les critères de recherche pour constituer des listes de prospects qualifiés

4 / Développer une stratégie de contenu à vocation commerciale

- Définir les piliers éditoriaux et sujets d’expertise
- Créer des contenus éducatifs, analytiques, témoignages et études de cas
- Utiliser le contenu pour créer confiance, autorité et conversations commerciales

5 / Maîtriser l’approche et la prise de contact

Maroc Performance

- Construire des demandes de connexion personnalisées
- Éviter les messages commerciaux trop précoces
- Transformer progressivement une connexion en conversation qualifiée

6 / Utiliser LinkedIn pour la prospection multicanale

- Combiner LinkedIn avec email, téléphone et autres canaux professionnels
- Construire des séquences de prospection cohérentes
- Adapter les messages selon le niveau d’engagement du prospect

7 / Exploiter LinkedIn Sales Navigator

- Construire des recherches avancées de prospects et comptes
- Utiliser alertes, listes et filtres pour détecter les opportunités
- Mettre en place une veille commerciale sur les comptes stratégiques

8 / Utiliser l’engagement comme levier de conversion

- Identifier les signaux d’intérêt dans les interactions LinkedIn
- Interagir intelligemment avec les publications des prospects
- Transformer commentaires, réactions et contenus en opportunités de conversation

9 / Exploiter l’IA pour accélérer le Social Selling

- Utiliser l’IA pour rechercher, qualifier et segmenter les prospects
- Personnaliser les messages et contenus à grande échelle
- Automatiser certaines tâches tout en conservant une approche humaine

10 / Mesurer, optimiser et industrialiser la performance

- Suivre visibilité, engagement, connexions, réponses, rendez-vous et opportunités
- Mesurer le Social Selling Index et les KPI commerciaux pertinents
- Optimiser les stratégies et construire un système reproductible de Social Selling B2B

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

30 Nov. au 04 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