

Fondamentaux Social Selling

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-social-selling

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC129

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Connaître et utiliser les différents media sociaux
- Identifier et contacter des leads
- Optimiser le processus commercial digital

POUR QUI ?

- Commercial
- Directeur Commercial
- Chef des Ventes
- Marketeur, web-marketeur souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Vente et social selling : on réinvente tout ?

- L'évolution des comportements des acheteurs BtoB
- L'expérience digitale : du cycle de vente au parcours d'achat
- La transformation digitale des forces commerciales

2 / Définir le social selling

- Sa définition
- Son utilité : pourquoi est-ce incontournable aujourd'hui ?

3 / Intéresser les prospects par sa stratégie de contenus

- Quelle stratégie de contenu ?
- Proposer des sujets à vos prospects
- Écouter le marché et partager sa curation de contenu

4 / Détecter des opportunités commerciales et des leads

- Approcher les prospects via les réseaux
- Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis
- Détecter des leads à partir du site web de l’entreprise
- Webinaire, skype, prospection vidéo : où ? Quand ? Comment ?

5 / Optimiser sa prospection : l'outbound selling

Maroc Performance

- Apports du digital et du big data
- Solutions de veille automatisée
- Gagner du temps : le scoring des prospects

6 / Fluidifier et accélérer le processus commercial

- Utiliser ChatGPT
- Automatiser le suivi commercial
- Choisir le CRM approprié
- Parler digital à ses prospects : webinaires, chat BtoB,...

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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance