

LinkedIn pour la prospection B2B : générez des leads qualifiés et développez vos ventes

Lien : https://innov-maroc.com/formation/linkedin-pour-la-prospection-b2b-generez-des-leads-qualifies-et-developpez-vos-ventes

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR26

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le potentiel commercial de LinkedIn
- Optimiser son profil pour la prospection B2B
- Identifier et cibler des prospects qualifiés
- Développer un réseau professionnel stratégique
- Maîtriser les techniques de prise de contact
- Générer des leads via le contenu et l’engagement
- Transformer les connexions en opportunités commerciales
- Améliorer les performances de prospection sur LinkedIn

POUR QUI ?

- Commerciaux B2B
- Business developers
- Entrepreneurs et dirigeants
- Responsables commerciaux
- Responsables marketing digital
- Chargés de développement commercial
- Toute personne souhaitant développer ses ventes via LinkedIn

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Introduction à LinkedIn pour la prospection

- Rôle de LinkedIn en B2B
- Différence entre réseau social et outil commercial
- Principes du social selling

2 / Optimisation du profil LinkedIn

- Profil orienté client et business
- Titre, résumé et expérience optimisés
- Branding personnel professionnel

3 / Construction d’un réseau qualifié

- Identification des prospects cibles
- Stratégies d’ajout de contacts
- Développement d’un réseau pertinent

4 / Recherche avancée de prospects

- Utilisation des filtres LinkedIn
- Recherche par secteur, fonction et entreprise
- Création de listes de prospects

INNOV MAROC

5 / Stratégie de contenu pour attirer des leads

- Publications à valeur ajoutée
- Engagement et visibilité
- Positionnement expert

6 / Techniques de prise de contact

- Messages d’approche efficaces
- Personnalisation des interactions
- Éviter les erreurs classiques

7 / Automatisation et outils LinkedIn

- Outils de prospection
- CRM et intégrations
- Automatisation responsable

8 / Lead nurturing sur LinkedIn

- Suivi des prospects
- Construction de la relation commerciale
- Gestion des relances

9 / Conversion des prospects en clients

- Techniques de closing
- Détection des signaux d’achat
- Passage de LinkedIn au rendez-vous commercial

10 / Analyse et optimisation des performances

- KPI de prospection LinkedIn
- Taux de réponse et conversion

INNOV MAROC

- Amélioration continue de la stratégie

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

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
27 Sep. au 01 Oct. 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés