

LinkedIn Growth & Social Selling : développez votre réseau et transformez vos prospects en clients

Lien : https://innov-maroc.com/formation/linkedin-growth-social-selling-developpez-votre-reseau-et-transformez-vos-prospects-en-clients

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM77**	**Techniques de Vente**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Construire une stratégie LinkedIn orientée acquisition de clients
- Développer efficacement son réseau professionnel
- Optimiser son profil et sa page entreprise pour la conversion
- Produire du contenu favorisant l’engagement et la génération de leads
- Utiliser les outils d’automatisation de manière efficace et responsable
- Mettre en place un processus de prospection structuré
- Qualifier et convertir les prospects en opportunités commerciales
- Mesurer les performances des actions menées sur LinkedIn
- Accélérer la croissance commerciale grâce au social selling

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Commerciaux et business developers
- Responsables marketing digital
- Social sellers
- Entrepreneurs et dirigeants de PME
- Responsables communication digitale
- Community managers orientés B2B
- Responsables développement commercial
- Recruteurs souhaitant développer leur visibilité
- Toute personne souhaitant générer des leads qualifiés grâce à LinkedIn

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Définir une stratégie LinkedIn orientée croissance

- Objectifs de prospection et de visibilité
- Positionnement de l’expertise
- Construction d’un tunnel d’acquisition

2 / Optimiser son profil et sa page pour la conversion

- Profil LinkedIn à fort impact
- Optimisation de la page entreprise
- Appels à l’action et crédibilité

3 / Développer son audience de manière stratégique

- Techniques de croissance organique
- Développement du réseau qualifié
- Ciblage des décideurs et prospects

4 / Créer du contenu générateur de leads

- Publications à forte valeur ajoutée
- Storytelling et social selling
- Calendrier éditorial performant

INNOV MAROC

5 / Automatiser les actions de prospection

- Outils d’automatisation LinkedIn
- Séquences de prise de contact
- Bonnes pratiques et limites de l’automatisation

6 / Génération et qualification des leads

- Méthodes de social selling
- Qualification des prospects
- Gestion du pipeline commercial

7 / Mesurer la performance et optimiser les résultats

- KPI et indicateurs LinkedIn
- Analyse des taux d’engagement et de conversion
- Ajustement de la stratégie de croissance

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

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

09 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC