

Développer son Personal Branding de Commercial Expert pour Devenir la Référence Incontournable de son Secteur

Lien : https://innov-maroc.com/formation/developper-son-personal-branding-de-commercial-expert-pour-devenir-la-reference-incontournable-de-son-secteur

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM113

CATÉGORIE
Prospection Digitale, Social Selling et Vente à Distance

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux du Personal Branding appliqué à la performance commerciale
- Définir un positionnement professionnel clair, crédible et différenciant
- Identifier et valoriser ses expertises et avantages concurrentiels personnels
- Construire une identité professionnelle cohérente sur les canaux digitaux
- Optimiser son profil LinkedIn pour renforcer sa visibilité et sa crédibilité
- Développer une stratégie de contenu permettant de démontrer son expertise
- Utiliser le Social Selling pour développer son réseau et générer des opportunités commerciales
- Construire des preuves d’expertise et développer son autorité auprès des décideurs
- Exploiter l’intelligence artificielle pour accélérer la création et la planification de contenus
- Mesurer la performance de sa marque personnelle et construire une stratégie d’évolution à long terme

👥 POUR QUI ?

- Commerciaux B2B et B2C
- Business Developers
- Account Executives
- Key Account Managers (KAM)
- Strategic Account Managers
- Sales Managers et Directeurs commerciaux
- Ingénieurs technico-commerciaux et Sales Engineers
- Consultants et experts métiers à vocation commerciale
- Entrepreneurs et dirigeants développant leur visibilité professionnelle
- Responsables Business Development et partenariats
- Professionnels souhaitant développer leur Social Selling
- Experts souhaitant devenir une référence reconnue dans leur secteur d’activité

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Personal Branding commercial

- Définir le Personal Branding et son rôle dans la performance commerciale
- Comprendre le lien entre expertise, visibilité, crédibilité et confiance
- Identifier les opportunités de différenciation sur son marché

2 / Définir son positionnement d’expert

- Identifier son expertise, ses compétences distinctives et sa valeur ajoutée
- Définir sa niche, son marché cible et ses audiences prioritaires
- Construire une proposition de valeur personnelle claire et différenciante

3 / Construire son identité professionnelle

- Définir son territoire d’expertise et ses sujets de prédilection
- Harmoniser profil, présentation, biographie et éléments de communication
- Construire une image professionnelle cohérente avec son positionnement

4 / Optimiser son profil LinkedIn et ses actifs digitaux

- Optimiser titre, résumé, expériences, compétences et réalisations
- Transformer son profil en véritable page de crédibilité commerciale
- Développer un système cohérent entre profil personnel, contenus et présence digitale

INNOV MAROC

5 / Construire une stratégie de contenu d’expert

- Identifier les sujets répondant aux problèmes réels des clients
- Construire des piliers éditoriaux et un calendrier de publication
- Produire contenus éducatifs, analyses, études de cas, retours d’expérience et opinions professionnelles

6 / Utiliser le contenu pour générer de la confiance et des opportunités

- Développer une stratégie de Social Selling sans approche commerciale agressive
- Transformer visibilité et interactions en conversations commerciales
- Utiliser les contenus comme supports de prospection et de nurturing

7 / Développer son autorité et sa preuve d’expertise

- Construire des preuves : résultats, témoignages, références et réalisations
- Développer sa participation à événements, conférences, podcasts et webinaires
- Obtenir des recommandations et renforcer sa crédibilité auprès des décideurs

8 / Maîtriser le Personal Branding sur les réseaux professionnels

- Développer une présence régulière et cohérente
- Créer des publications favorisant engagement, partage et mémorisation
- Développer un réseau qualifié de clients, partenaires, experts et influenceurs

9 / Utiliser l’IA pour accélérer sa stratégie de Personal Branding

- Utiliser l’IA pour rechercher des sujets, structurer des idées et produire des contenus
- Maîtriser le Prompt Engineering appliqué à la création de contenu commercial
- Conserver une voix personnelle, une expertise authentique et une validation humaine

10 / Mesurer, piloter et faire évoluer sa marque personnelle

- Définir les KPI : visibilité, engagement, croissance du réseau et leads générés

INNOV MAROC

- Identifier les contenus et canaux produisant le plus de valeur commerciale
- Construire un plan d’action Personal Branding sur 90 jours et l’inscrire dans une démarche durable

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
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés