

De l'Expert au influenceur B2B : stratégie de personal branding à fort impact

Lien : https://innov-maroc.com/formation/de-lexpert-au-influenceur-b2b-strategie-de-personal-branding-a-fort-impact

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM212

CATÉGORIE
Personal Branding et Image Professionnelle

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux stratégiques du Personal Branding dans un environnement B2B
- Définir un positionnement d’expert clair, différenciant et crédible
- Construire une identité professionnelle cohérente et reconnaissable
- Optimiser son profil LinkedIn et ses différents points de présence digitale
- Élaborer une stratégie éditoriale adaptée à son expertise et à sa cible
- Créer des contenus B2B à forte valeur ajoutée capables de développer visibilité et autorité
- Développer son réseau professionnel et renforcer son influence auprès des décideurs
- Exploiter l’IA pour accélérer la recherche, la création et la diffusion de contenus
- Transformer visibilité, engagement et crédibilité en opportunités commerciales
- Mesurer la performance du Personal Branding et construire une stratégie d’influence durable

👥 POUR QUI ?

- Dirigeants et chefs d’entreprise
- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Business Developers et Business Development Managers
- Account Executives et Key Account Managers
- Consultants et experts métiers
- Ingénieurs et experts techniques souhaitant développer leur visibilité
- Entrepreneurs et fondateurs de startups
- Freelances et professionnels indépendants
- Sales Managers et responsables Grands Comptes
- Experts en conseil, technologie, industrie et services B2B
- Responsables Marketing, Communication et Growth
- Formateurs, coachs et conférenciers professionnels
- Cadres souhaitant transformer leur expertise en influence et en opportunités commerciales

INOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux du Personal Branding B2B

- Comprendre le rôle de la marque personnelle dans le développement commercial
- Identifier les bénéfices en matière de visibilité, crédibilité et influence
- Distinguer Personal Branding, réputation professionnelle et communication institutionnelle

2 / Définir son positionnement d’expert

- Identifier son expertise, ses domaines de légitimité et ses différenciateurs
- Définir une niche et une audience B2B prioritaire
- Construire une proposition de valeur personnelle claire et mémorisable

3 / Construire son identité et sa plateforme de marque

- Définir mission, vision, valeurs et territoire d’expression
- Harmoniser profil, biographie, photo, présentation et éléments visuels
- Développer une identité cohérente sur les différents canaux professionnels

4 / Optimiser son profil LinkedIn et ses canaux professionnels

- Construire un profil orienté expertise et opportunités business
- Optimiser titre, résumé, expériences, réalisations et preuves sociales
- Structurer une présence cohérente sur LinkedIn et autres plateformes pertinentes

INNOV MAROC

5 / Construire une stratégie éditoriale B2B

- Définir ses piliers de contenu et thématiques d’autorité
- Construire un calendrier éditorial régulier
- Adapter les formats : posts, carrousels, vidéos, études de cas, analyses et newsletters

6 / Créer du contenu à forte valeur ajoutée

- Transformer son expertise en contenus pédagogiques et différenciants
- Utiliser storytelling, opinion, données et retours d’expérience
- Développer des contenus capables de générer conversations et opportunités commerciales

7 / Développer sa visibilité et son influence

- Comprendre les mécanismes de portée et d’engagement sur les réseaux professionnels
- Développer une stratégie de networking et de Social Selling
- Créer des interactions pertinentes avec décideurs, experts et communautés B2B

8 / Utiliser l’IA pour accélérer son Personal Branding

- Utiliser l’IA pour rechercher des sujets, structurer des idées et produire des contenus
- Concevoir des prompts pour préserver sa voix, son expertise et son positionnement
- Mettre en place des workflows permettant d’industrialiser la création sans perdre l’authenticité

9 / Transformer l’influence en opportunités commerciales

- Transformer visibilité et engagement en conversations qualifiées
- Construire des parcours allant du contenu au rendez-vous commercial
- Développer autorité, preuve sociale et confiance avant la prise de contact

10 / Mesurer, piloter et faire évoluer sa marque personnelle

- Définir les KPI : portée, engagement, abonnés qualifiés, leads et opportunités
- Mesurer la contribution du Personal Branding au pipeline commercial

INNOV MAROC

- Optimiser continuellement positionnement, contenus, réseau et stratégie d’influence

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

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 Août 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