

Social Selling sur LinkedIn pour les Commerciaux et Marketeurs B2B

Lien : https://innov-maroc.com/formation/social-selling-sur-linkedin-pour-les-commerciaux-et-marketeurs-b2b

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM231

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 fondamentaux du Social Selling et son rôle dans la performance commerciale B2B
- Optimiser son profil LinkedIn afin de renforcer sa crédibilité et son potentiel commercial
- Construire une stratégie de personal branding adaptée à son marché et à ses objectifs
- Identifier, segmenter et qualifier efficacement les prospects et décideurs B2B
- Maîtriser les techniques de prospection relationnelle et de prise de contact sur LinkedIn
- Concevoir des contenus capables d’attirer, éduquer et convertir des prospects qualifiés
- Développer une stratégie efficace d’engagement, de networking et de nurturing
- Mesurer la contribution de LinkedIn à la génération de leads et au pipeline commercial
- Renforcer l’alignement entre les équipes Sales et Marketing autour d’une stratégie Social Selling commune
- Exploiter l’IA, la data et l’automatisation pour industrialiser le Social Selling et améliorer la conversion

POUR QUI ?

- Commerciaux B2B, Business Developers, Sales Executives et Account Managers
- Responsables commerciaux et Directeurs des ventes
- Marketeurs B2B, responsables marketing et responsables acquisition
- Growth Managers et responsables Lead Generation
- Key Account Managers et responsables grands comptes
- Entrepreneurs, dirigeants de PME et fondateurs de startups B2B
- Consultants, experts et professionnels souhaitant développer leur personal branding
- Responsables CRM, Sales Operations et Revenue Operations
- Équipes commerciales et marketing souhaitant développer une stratégie Social Selling commune
- Toute personne impliquée dans la prospection, la génération de leads et le développement commercial B2B sur LinkedIn

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU SOCIAL SELLING B2B SUR LINKEDIN

- Comprendre les principes, enjeux et leviers du Social Selling dans le développement commercial B2B
- Identifier le rôle de LinkedIn dans la prospection, la génération de leads et la construction de relations professionnelles
- Intégrer le Social Selling dans une stratégie commerciale et marketing multicanale

2 / OPTIMISATION DU PROFIL LINKEDIN COMMERCIAL

- Construire un profil professionnel orienté client, expertise et proposition de valeur
- Optimiser le titre, la bannière, le résumé, les expériences et les preuves de crédibilité
- Transformer son profil LinkedIn en véritable outil de conversion commerciale

3 / PERSONAL BRANDING ET AUTORITÉ PROFESSIONNELLE

- Définir son positionnement et son territoire d’expertise
- Développer une image de marque personnelle crédible auprès des décideurs B2B
- Utiliser les contenus, recommandations et preuves sociales pour renforcer son autorité

4 / IDENTIFICATION ET CIBLAGE DES PROSPECTS B2B

- Définir l’Ideal Customer Profile (ICP) et les personas prioritaires
- Identifier les décideurs, influenceurs et parties prenantes au sein des entreprises ciblées
- Construire une stratégie de ciblage basée sur les secteurs, fonctions, entreprises et signaux d’intérêt

INNOV MAROC

5 / PROSPECTION COMMERCIALE SUR LINKEDIN

- Maîtriser les techniques de recherche et de qualification des prospects
- Rédiger des invitations et messages personnalisés sans approche commerciale intrusive
- Construire des séquences de prospection permettant de transformer les connexions en conversations commerciales

6 / CONTENT MARKETING ET GÉNÉRATION DE LEADS

- Définir une stratégie éditoriale adaptée aux objectifs commerciaux B2B
- Créer des contenus à forte valeur ajoutée : expertise, conseils, analyses, études de cas et témoignages
- Utiliser les publications pour attirer, éduquer et convertir les prospects

7 / ENGAGEMENT, NETWORKING ET SOCIAL NURTURING

- Développer une stratégie d'interaction avec les prospects et décideurs
- Participer efficacement aux conversations, commentaires et communautés professionnelles
- Mettre en place un nurturing relationnel pour maintenir l'engagement jusqu'à la décision d'achat

8 / SOCIAL SELLING DATA ET MESURE DE LA PERFORMANCE

- Comprendre les indicateurs de performance du Social Selling et du Social Selling Index
- Mesurer la portée, l'engagement, les connexions, les leads et les opportunités générées
- Construire des KPI et tableaux de bord pour piloter la performance commerciale de LinkedIn

9 / ALIGNEMENT SALES & MARKETING SUR LINKEDIN

- Définir une stratégie commune entre équipes commerciales et marketing
- Transformer les contenus marketing en outils d'aide à la prospection et à la vente
- Organiser le processus de génération, qualification, nurturing et conversion des leads

10 / IA, AUTOMATISATION ET INDUSTRIALISATION DU SOCIAL SELLING

INNOV MAROC

- Utiliser l’IA pour identifier les prospects, analyser leurs profils et personnaliser les approches
- Automatiser certaines tâches de recherche, qualification, suivi et création de contenus
- Intégrer LinkedIn, CRM, données commerciales et IA dans un dispositif Social Selling scalable

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

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 Sep. 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