

Prospecter avec les Réseaux Sociaux

Lien : https://innov-maroc.com/formation/prospecter-avec-les-reseaux-sociaux

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
CF76

CATÉGORIE
Réseaux Sociaux et Communication Digitale

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Connaître les fonctionnalités indispensables pour prospecter sur les réseaux sociaux
- Elaborer une stratégie de prospection commerciale optimisée afin de gagner en efficacité
- Connaître les bonnes pratiques pour prendre contact avec le prospect et entretenir son réseau
- Mettre en place une stratégie de contenu sur les réseaux sociaux pour augmenter sa visibilité et en crédibilité
- Analyser les répercussions des actions de prospection
- Optimiser sa visibilité en ligne pour mieux vendre

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Responsables d’unités commerciales
- Directeurs commerciaux
- Managers
- Chefs de vente

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Appréhender les réseaux sociaux social et ses enjeux

- Prospecter sur les réseaux sociaux : les raisons
- Découvrir le panorama des réseaux sociaux
- Identifier leurs particularités
- Identifier leurs utilités en fonction du type de prospection commerciale

2 / Créer son personal branding en tant que commercial

- Découvrir son personal branding : se "googler"
- Harmoniser les stratégies Networking off et online à travers son personal branding
- Définir sa propre stratégie : pourquoi et comment ?
- Construire un personal branding efficace pour tirer le meilleur profit en ligne : les étapes à mettre en place
- Augmenter les chances de réussite et diminuer les risques d'avoir un personal branding obsolète
- Les bonnes pratiques pour développer son Personal Branding sur les réseaux sociaux

3 / Définir sa propre stratégie et sa personnalité commerciale

- La définition du temps alloué à la prospection
- La définition des cibles et des objectifs
- La mise en place de sa veille commerciale
- L’optimisation de sa recherche de prospects et la construction de sa base de données
- Les outils d’automatisation de sa prospection

INNOV MAROC

- Les bonnes pratiques pour prendre contact avec le prospect et entretenir son réseau
- La mesure des actions et l'analyse des résultats

4 / Utiliser les réseaux sociaux pour attirer et vendre

- Suivre les influenceurs et contributeurs pertinents
- Augmenter les points d'entrée
- Participer à des groupes sur Facebook, Linkedin, Google + et Pinterest
- Créer son propre groupe

5 / Mettre en place une stratégie de contenu sur les réseaux sociaux

- L'importance d'une stratégie de contenus impactante pour développer sa visibilité, sa crédibilité et montrer son expertise
- Les leviers pour générer des clients potentiels (Focus sur le Webinar)
- L'analyse des répercussions et l'interprétation des statistiques

6 / Partager ses contenus avec ses prospects

- Rédiger des contenus pour prospecter
- Publier du contenu dans Pulse de Linkedin
- Créer des visuels pour vos articles
- Engager la conversation avec ses prospects
- Programmer des publications

7 / Prospection effective et suivi des résultats

- Les messages privés sur les réseaux sociaux
- Les recommandations et les avis de votre communauté
- Mettre en place une veille commerciale
- Suivre les résultats et entretenir son réseau

INNOV MAROC

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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 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