

Prospection Commerciale & Intelligence Artificielle : Multiplier ses Leads et Automatiser ses Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-commerciale-intelligence-artificielle-multiplier-ses-leads-et-automatiser-ses-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM62**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le rôle de l’intelligence artificielle dans la prospection commerciale
- Maîtriser les principaux outils IA dédiés à la vente
- Améliorer le ciblage et la segmentation des prospects
- Automatiser les tâches de prospection répétitives
- Personnaliser les approches commerciales grâce à l’IA
- Générer des leads plus qualifiés et pertinents
- Optimiser les performances des campagnes commerciales
- Exploiter les données pour anticiper les comportements clients
- Intégrer l’IA dans les outils CRM existants
- Adopter une utilisation responsable et efficace de l’IA en vente

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Business developers
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- ✔ Chargés de prospection commerciale
- ✔ Toute personne souhaitant améliorer sa prospection avec l’IA

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / INTRODUCTION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE À LA PROSPECTION COMMERCIALE

- Compréhension des concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle
- Rôle de l'IA dans la transformation de la prospection commerciale
- Identification des cas d'usage concrets en vente et marketing

2 / OUTILS D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR LA PROSPECTION

- Présentation des outils IA dédiés à la génération de leads
- Utilisation des assistants IA pour la recherche de prospects
- Automatisation des tâches de prospection commerciale

3 / SEGMENTATION ET CIBLAGE INTELLIGENT DES PROSPECTS

- Analyse des données clients grâce à l'IA
- Création de segments de prospects à forte valeur ajoutée
- Utilisation des algorithmes pour améliorer le ciblage commercial

4 / GÉNÉRATION DE LEADS AVEC L'IA

- Utilisation de l'IA pour identifier des prospects qualifiés
- Optimisation des bases de données commerciales
- Amélioration de la qualité des leads générés

5 / PERSONNALISATION DES APPROCHES COMMERCIALES

Maroc Performance

- Création de messages commerciaux personnalisés grâce à l’IA
- Adaptation automatique des discours selon les profils clients
- Augmentation du taux de réponse grâce à la personnalisation

6 / AUTOMATISATION DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

- Mise en place de séquences automatisées de prospection
- Utilisation des chatbots et assistants virtuels
- Optimisation du temps commercial grâce à l’automatisation

7 / ANALYSE PRÉDICTIVE DES COMPORTEMENTS CLIENTS

- Anticipation des besoins clients grâce aux données
- Identification des signaux d’achat
- Priorisation des prospects à fort potentiel

8 / OPTIMISATION DES CAMPAGNES DE PROSPECTION

- Analyse des performances des campagnes commerciales
- Ajustement des stratégies grâce aux données IA
- Amélioration continue des résultats commerciaux

9 / IA ET OUTILS CRM INTELLIGENTS

- Intégration de l’IA dans les CRM modernes
- Automatisation du suivi client et des relances
- Centralisation intelligente des données commerciales

10 / ÉTHIQUE, LIMITES ET BONNES PRATIQUES DE L’IA EN VENTE

- Compréhension des limites de l’intelligence artificielle
- Respect des données et conformité réglementaire
- Bonnes pratiques d’utilisation de l’IA en prospection

Maroc Performance

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

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés