

IA et optimisation des ventes : boostez vos performances commerciales et votre conversion

Lien : https://maroc-performance.com/formation/ia-et-optimisation-des-ventes-boostez-vos-performances-commerciales-et-votre-conversion

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM75**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre l’impact de l’IA sur les ventes modernes
- Exploiter les données pour améliorer la performance commerciale
- Automatiser les processus de prospection et de vente
- Identifier les prospects à fort potentiel grâce à l’IA
- Optimiser la conversion et le taux de closing
- Mettre en place des outils de vente intelligents
- Améliorer la prévision des ventes
- Personnaliser les offres commerciales à grande échelle
- Développer une stratégie commerciale basée sur la data
- Booster la performance globale des équipes commerciales

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Directeurs commerciaux (Sales Directors)
- ✔ Business developers
- ✔ Chargés de clientèle
- ✔ Responsables marketing et growth
- ✔ Entrepreneurs et startups
- ✔ Toute personne souhaitant améliorer ses performances de vente grâce à l’IA

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à l’IA appliquée aux ventes

- Rôle de l’intelligence artificielle dans la vente moderne
- Transformation des processus commerciaux
- Enjeux de performance et de compétitivité

2 / Comprendre les données commerciales

- Collecte et structuration des données clients
- Qualité et exploitation des données
- Introduction à la data-driven sales

3 / Segmentation intelligente des clients

- Analyse comportementale des clients
- Scoring et classification automatisée
- Identification des prospects à fort potentiel

4 / IA et génération de leads

- Prospection automatisée
- Outils de lead generation
- Optimisation des funnels commerciaux

5 / Personnalisation des offres commerciales

Maroc Performance

- Recommandations produits automatisées
- Marketing prédictif
- Expérience client personnalisée

6 / Automatisation du processus de vente

- CRM intelligent et automatisation
- Chatbots et assistants virtuels
- Réduction des tâches répétitives

7 / Prévision des ventes (Sales Forecasting)

- Modèles prédictifs
- Analyse des tendances de marché
- Anticipation de la demande

8 / Optimisation du closing commercial

- IA dans la gestion des objections
- Scoring de conversion
- Amélioration du taux de transformation

9 / Outils IA pour les équipes commerciales

- CRM intelligents (Salesforce, HubSpot, etc.)
- Outils d’analyse et d’aide à la décision
- Intégration dans les process existants

10 / Études de cas et stratégie commerciale augmentée

- Analyse de performances réelles
- Stratégies de croissance assistées par IA
- Optimisation globale du cycle de vente

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

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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés