

Utiliser l'IA pour la Qualification Automatique des Leads Entrants et le Routage Intelligent vers les Commerciaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/utiliser-lia-pour-la-qualification-automatique-des-leads-entrants-et-le-routage-intelligent-vers-les-commerciaux

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM127

CATÉGORIE
IA Commerciale, Sales Tech et Automatisation des Ventes

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes du Lead Scoring, de la qualification automatisée et du routage intelligent
- ✔ Identifier les données nécessaires pour évaluer automatiquement la qualité des leads
- ✔ Construire un modèle de scoring adapté aux objectifs commerciaux de l’entreprise
- ✔ Utiliser l’IA pour analyser le profil, le comportement et l’intention d’achat des prospects
- ✔ Automatiser la qualification des leads entrants provenant de différentes sources
- ✔ Définir des règles intelligentes d’affectation des leads aux commerciaux
- ✔ Connecter le système de qualification aux CRM et outils marketing
- ✔ Automatiser les alertes, tâches et premières actions de prise en charge commerciale
- ✔ Mettre en place des contrôles permettant de limiter les erreurs, biais et risques liés à l’IA
- ✔ Piloter et optimiser la performance du dispositif grâce à des KPI de qualité, rapidité et conversion

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables commerciaux et Sales Managers
- ✔ Directeurs commerciaux
- ✔ Business Developers et SDR
- ✔ BDR et Account Executives
- ✔ Responsables Sales Operations
- ✔ Revenue Operations Managers
- ✔ CRM Managers et administrateurs CRM
- ✔ Responsables marketing et Marketing Operations
- ✔ Growth Managers et Demand Generation Managers
- ✔ Responsables acquisition et génération de leads
- ✔ Chefs de projets commerciaux et transformation digitale
- ✔ Responsables Data et Business Intelligence
- ✔ Professionnels souhaitant automatiser la qualification et l’affectation des leads grâce à l’IA

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la qualification intelligente des leads

- Comprendre les principes du Lead Scoring et de la qualification automatisée
- Identifier les données nécessaires à l’évaluation d’un lead
- Définir les critères permettant de distinguer les leads prioritaires

2 / Cartographier le parcours d’un lead entrant

- Identifier les sources : site web, formulaires, campagnes, réseaux sociaux et événements
- Définir les étapes entre acquisition, qualification et prise en charge commerciale
- Identifier les points pouvant être automatisés par l’IA

3 / Construire un modèle de Lead Scoring

- Définir les critères démographiques, firmographiques et comportementaux
- Pondérer les différents critères selon leur importance commerciale
- Définir les seuils MQL, SQL et opportunité commerciale

4 / Exploiter l’IA pour analyser les leads

- Utiliser l’IA pour interpréter les informations disponibles
- Identifier automatiquement intention, potentiel et niveau de maturité
- Détecter les signaux faibles indiquant une forte probabilité de conversion

5 / Automatiser la qualification des leads entrants

Maroc Performance

- Mettre en place des règles de qualification automatique
- Enrichir les profils avec les informations disponibles
- Déclencher automatiquement les actions selon le score et le profil du lead

6 / Concevoir un routage intelligent vers les commerciaux

- Définir les règles d’affectation selon territoire, secteur, produit ou expertise
- Répartir les leads selon disponibilité, capacité et performance des commerciaux
- Gérer automatiquement les réaffectations et escalades

7 / Connecter l’IA au CRM et aux outils commerciaux

- Synchroniser formulaires, CRM, outils marketing et plateformes commerciales
- Automatiser la création et la mise à jour des fiches prospects
- Assurer la traçabilité du parcours et des actions réalisées

8 / Automatiser les alertes et premières actions commerciales

- Notifier instantanément le commercial lorsqu’un lead prioritaire est détecté
- Déclencher des e-mails, tâches ou demandes de rappel
- Adapter les actions en fonction du niveau d’intention du prospect

9 / Contrôler la qualité, les biais et la sécurité

- Identifier les erreurs de qualification ou d’enrichissement
- Contrôler les biais potentiels des modèles automatisés
- Protéger les données personnelles et assurer une utilisation responsable de l’IA

10 / Mesurer et optimiser la performance du système

- Suivre les KPI : vitesse de traitement, taux de qualification et conversion
- Mesurer la qualité des leads transmis aux commerciaux
- Optimiser en continu les critères de scoring, règles de routage et modèles IA

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
22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 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