

Prospection Commerciale Augmentée par IA — Identifier et Qualifier les Leads à Haute Valeur

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-commerciale-augmentee-par-ia-identifier-et-qualifier-les-leads-a-haute-valeur

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
IEEI101

CATÉGORIE
IA pour Ventes, CRM et Performance Commerciale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les fondamentaux de l’IA appliquée à la prospection commerciale.
- ✔ Définir un Ideal Customer Profile (ICP) permettant d’identifier les prospects à forte valeur.
- ✔ Exploiter l’IA pour rechercher, identifier et segmenter automatiquement les prospects.
- ✔ Maîtriser les techniques de Lead Scoring prédictif et de qualification des opportunités.
- ✔ Identifier et exploiter les signaux d’intention et comportements annonciateurs d’un achat.
- ✔ Automatiser l’enrichissement et l’analyse des données prospects.
- ✔ Utiliser les LLM pour personnaliser les approches, messages et séquences commerciales.
- ✔ Concevoir des workflows et agents IA capables d’augmenter la productivité des équipes commerciales.
- ✔ Optimiser le pipeline commercial à partir des données, scores et prédictions de l’IA.
- ✔ Être capable de mettre en place une stratégie complète de prospection augmentée par IA, performante, gouvernée et industrialisable.

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux, Sales Directors et responsables Business Development.
- ✔ Business Developers, Account Executives et commerciaux B2B.
- ✔ Responsables prospection, Lead Generation et Sales Development.
- ✔ Responsables CRM, Sales Operations et Revenue Operations.
- ✔ Growth Managers et responsables acquisition B2B.
- ✔ Responsables marketing, Demand Generation et Marketing Automation.
- ✔ Data Analysts, Data Scientists et spécialistes de l’IA appliquée aux ventes.
- ✔ Responsables Digital, transformation commerciale et Sales Technology.
- ✔ Consultants en stratégie commerciale, Data, IA et transformation digitale.
- ✔ Entrepreneurs, dirigeants de PME et responsables de Business Units.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION COMMERCIALE AUGMENTÉE PAR IA

- Comprendre les principes de l'IA appliquée à la prospection commerciale et à la génération de leads.
- Identifier les cas d'usage de l'IA générative, du Machine Learning et de la Data Analytics dans le processus commercial.
- Distinguer prospection traditionnelle, Social Selling, Lead Generation automatisée et prospection augmentée par IA.

2 / DÉFINITION DU CLIENT IDÉAL ET SEGMENTATION INTELLIGENTE

- Construire l'Ideal Customer Profile (ICP) à partir des caractéristiques des clients à forte valeur.
- Identifier les critères firmographiques, comportementaux, financiers et contextuels permettant de segmenter les prospects.
- Utiliser l'IA pour découvrir automatiquement des segments, micro-segments et profils commerciaux à fort potentiel.

3 / IDENTIFICATION AUTOMATISÉE DES PROSPECTS À HAUTE VALEUR

- Exploiter les données publiques, CRM et commerciales pour identifier les entreprises et décideurs correspondant à l'ICP.
- Utiliser l'IA pour détecter les comptes présentant un potentiel commercial élevé.
- Prioriser les prospects selon leur potentiel de revenus, probabilité de conversion et adéquation avec l'offre.

4 / LEAD SCORING PRÉDICTIF ET QUALIFICATION DES OPPORTUNITÉS

- Construire des modèles de Lead Scoring intégrant données comportementales, historiques commerciaux et signaux d'intention.
- Identifier les leads chauds, tièdes et froids à partir de leur probabilité de conversion.

Maroc Performance

- Optimiser les priorités commerciales en concentrant les ressources sur les opportunités à plus forte valeur.

5 / INTENT DATA ET DÉTECTION DES SIGNAUX D'ACHAT

- Identifier les signaux indiquant qu'une entreprise ou un prospect entre dans une phase active de recherche.
- Exploiter les interactions digitales, recherches, contenus consultés, événements et changements organisationnels.
- Transformer les signaux d'intention en alertes commerciales et actions de prospection ciblées.

6 / ENRICHISSEMENT ET ANALYSE INTELLIGENTE DES LEADS

- Automatiser l'enrichissement des fiches prospects avec les informations pertinentes à la qualification commerciale.
- Utiliser les LLM pour analyser sites web, profils professionnels, actualités et informations d'entreprise.
- Identifier les décideurs, influenceurs, besoins potentiels, enjeux stratégiques et opportunités commerciales.

7 / PERSONNALISATION DES APPROCHES COMMERCIALES PAR IA

- Générer des messages de prospection personnalisés selon le profil, le secteur et les besoins du prospect.
- Adapter automatiquement les arguments commerciaux, propositions de valeur et accroches à chaque compte.
- Construire des séquences multicanales combinant e-mail, téléphone, réseaux sociaux et autres points de contact.

8 / AUTOMATISATION ET AGENTS IA POUR LA PROSPECTION

- Automatiser les tâches répétitives de recherche, qualification, segmentation et préparation des rendez-vous.
- Concevoir des agents IA capables d'assister ou d'exécuter certaines étapes du processus de prospection sous supervision.
- Orchestrer les interactions entre CRM, outils de Sales Intelligence, plateformes d'automatisation et solutions d'IA.

9 / PILOTAGE DU PIPELINE ET OPTIMISATION DE LA CONVERSION

Maroc Performance

- Mesurer les performances des campagnes de prospection à travers les taux de réponse, qualification, rendez-vous et conversion.
- Identifier les canaux, segments, messages et séquences générant les meilleurs résultats.
- Utiliser l'IA pour optimiser en continu les priorités commerciales et la répartition des efforts des équipes de vente.

10 / GOUVERNANCE, CONFORMITÉ ET INDUSTRIALISATION DE LA PROSPECTION IA

- Maîtriser les risques liés aux données personnelles, au profilage, à la qualité des données et à l'automatisation commerciale.
- Mettre en place des mécanismes de supervision humaine, de contrôle des données et de traçabilité des actions automatisées.
- Construire une stratégie durable d'industrialisation de la prospection augmentée par IA, adaptée aux entreprises et marchés africains.

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
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance