

Salesforce Account Engagement : simulez et optimisez votre cycle de vente B2B

Lien : https://maroc-performance.com/formation/salesforce-account-engagement-simulez-et-optimisez-votre-cycle-de-vente-b2b

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM33

CATÉGORIE
Salesforce et Solutions CRM

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le fonctionnement de Salesforce Account Engagement
- Maîtriser la simulation du cycle de vente B2B
- Configurer et utiliser les fonctionnalités de marketing automation
- Mettre en place des stratégies de lead nurturing efficaces
- Optimiser le scoring et la qualification des prospects
- Améliorer la collaboration entre marketing et ventes
- Analyser les performances commerciales via les tableaux de bord
- Prévoir et simuler les opportunités de vente
- Optimiser le taux de conversion des leads en clients

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing automation
- ✔ Responsables commerciaux B2B
- ✔ CRM managers
- ✔ Growth marketers
- ✔ Chefs de projet digital
- ✔ Analystes marketing et sales
- ✔ Toute personne impliquée dans la gestion du cycle de vente Salesforce

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à Salesforce Account Engagement (Pardot)

- Présentation de la solution Account Engagement
- Rôle dans l’écosystème Salesforce CRM
- Enjeux de l’automatisation marketing et sales

2 / Comprendre la simulation des ventes

- Définition du scoring et grading des leads
- Principes de qualification des prospects
- Objectifs de la simulation commerciale

3 / Configuration de la plateforme Account Engagement

- Paramétrage initial de l’outil
- Connexion avec Salesforce CRM
- Gestion des utilisateurs et permissions

4 / Création et gestion des campagnes marketing

- Mise en place de campagnes automatisées
- Suivi des interactions prospects
- Analyse des performances des campagnes

5 / Lead nurturing et automatisation

Maroc Performance

- Construction de scénarios de nurturing
- Envoi automatisé de contenus personnalisés
- Suivi du cycle de conversion

6 / Scoring et qualification des leads

- Mise en place des règles de scoring
- Priorisation des prospects chauds
- Alignement marketing et ventes

7 / Simulation du cycle de vente

- Modélisation du parcours client B2B
- Analyse des comportements d’achat
- Prévision des opportunités commerciales

8 / Reporting et tableaux de bord commerciaux

- Création de rapports de performance
- Suivi des KPIs marketing et sales
- Analyse du retour sur investissement

9 / Optimisation des performances commerciales

- Identification des points de conversion
- Amélioration des taux de transformation
- Ajustement des campagnes marketing

10 / Bonnes pratiques et intégration stratégique

- Alignement marketing et équipe commerciale
- Gouvernance des données clients
- Optimisation continue du funnel 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

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 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

Maroc Performance