

Prospection automatisée : générez plus de leads et automatisez votre développement commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-automatisee-generez-plus-de-leads-et-automatisez-votre-developpement-commercial

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM61

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes de la prospection automatisée
- Mettre en place une stratégie de génération de leads
- Utiliser les outils d’automation commerciale
- Automatiser les campagnes emailing et LinkedIn
- Construire des workflows commerciaux efficaces
- Qualifier et segmenter les prospects
- Mesurer les performances des actions commerciales
- Optimiser l’acquisition et la conversion des clients

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et business developers
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Growth hackers
- ✔ Responsables CRM
- ✔ Toute personne souhaitant automatiser sa prospection commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection automatisée

- Définition et enjeux de l’automatisation commerciale
- Évolution des méthodes de prospection
- Avantages et limites de l’automatisation

2 / Stratégie de prospection digitale

- Définition des cibles et personas
- Construction d’un tunnel de prospection
- Choix des canaux d’acquisition

3 / Outils de prospection automatisée

- CRM et outils d’automation
- LinkedIn automation et emailing
- Intégration des plateformes digitales

4 / Constitution et qualification des bases de données

- Recherche et collecte de leads
- Segmentation des prospects
- Qualification et scoring

5 / Automatisation des campagnes emailing

Maroc Performance

- Création de séquences automatisées
- Personnalisation des messages
- Suivi des performances emailing

6 / Prospection sur LinkedIn et réseaux sociaux

- Social selling
- Automatisation des prises de contact
- Optimisation du profil professionnel

7 / Workflows et scénarios automatisés

- Création de workflows commerciaux
- Déclencheurs et scénarios de relance
- Synchronisation avec le CRM

8 / Analyse des performances commerciales

- KPI de prospection
- Taux d’ouverture, clics et conversions
- Optimisation des campagnes

9 / Cadre légal et bonnes pratiques

- RGPD et protection des données
- Limites éthiques de l’automatisation
- Bonnes pratiques commerciales

10 / Cas pratiques et mise en situation

- Construction d’une campagne automatisée
- Analyse de scénarios réels
- Optimisation d’un processus commercial

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

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 Sep. 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