

Automatiser le Suivi Commercial et le Nurturing des Prospects avec les Séquences IA de Salesloft et Outreach

Lien : https://maroc-performance.com/formation/automatiser-le-suivi-commercial-et-le-nurturing-des-prospects-avec-les-sequences-ia-de-salesloft-et-outreach

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM120

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 Sales Engagement, du suivi commercial et du nurturing
- Structurer et segmenter efficacement une base de prospects
- Concevoir des séquences commerciales adaptées aux différents profils et étapes du cycle de vente
- Maîtriser les fonctionnalités essentielles de Salesloft et Outreach pour automatiser les relances
- Utiliser l’IA pour personnaliser les communications commerciales à grande échelle
- Automatiser les e-mails, tâches et actions de suivi tout en conservant une approche personnalisée
- Construire des parcours de nurturing adaptés aux prospects à différents niveaux de maturité
- Exploiter les signaux d’engagement pour déclencher les bonnes actions au bon moment
- Intégrer les outils de Sales Engagement avec le CRM et maintenir la qualité des données
- Gérer efficacement les réponses, objections et changements de statut des prospects
- Analyser les KPI des séquences afin d’identifier les leviers d’amélioration
- Construire un dispositif de prospection et de nurturing automatisé, mesurable et orienté conversion

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Business Developers et SDR
- BDR et Account Executives
- Responsables commerciaux et Sales Managers
- Directeurs commerciaux
- Responsables Sales Operations
- Revenue Operations Managers
- Responsables CRM et CRM Managers
- Responsables marketing et Growth Managers
- Demand Generation Managers
- Chargés de prospection et de développement commercial
- Chefs de projets commerciaux et digitaux
- Consultants en transformation commerciale
- Professionnels souhaitant automatiser le suivi, la prospection et le nurturing de leurs prospects avec l’IA

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le Sales Engagement et le Nurturing automatisé

- Comprendre les principes du Sales Engagement
- Identifier les étapes du parcours prospect et les moments clés de relance
- Distinguer prospection, suivi commercial, nurturing et réactivation

2 / Structurer et qualifier la base de prospects

- Nettoyer et segmenter les bases de contacts
- Définir les critères de qualification et de priorité
- Organiser les prospects selon secteur, profil, potentiel et maturité

3 / Concevoir une stratégie de séquences commerciales

- Définir les objectifs de chaque séquence
- Construire des parcours multicanaux adaptés aux différents profils
- Déterminer les cadences, délais et conditions de sortie

4 / Maîtriser Salesloft pour automatiser le suivi

- Configurer les cadences et séquences commerciales
- Organiser les tâches de prospection et de relance
- Suivre les interactions et l’évolution des prospects

5 / Exploiter Outreach pour orchestrer les séquences

Maroc Performance

- Construire et administrer des séquences de prospection
- Automatiser les étapes et actions de suivi
- Adapter les séquences selon les réactions et comportements des prospects

6 / Intégrer l’IA dans la prospection commerciale

- Utiliser l’IA pour personnaliser les communications
- Générer des suggestions de messages et d’angles d’approche
- Exploiter les signaux disponibles pour améliorer la pertinence des relances

7 / Automatiser les e-mails et communications de suivi

- Concevoir des e-mails de prospection et de relance efficaces
- Personnaliser les messages à grande échelle
- Définir les règles d’envoi, délais et conditions de relance

8 / Mettre en place le nurturing des prospects

- Construire des parcours adaptés aux prospects non encore matures
- Maintenir une relation régulière sans sur-sollicitation
- Déclencher des actions selon les interactions et signaux d’engagement

9 / Connecter Salesloft et Outreach au CRM

- Synchroniser les contacts, activités et opportunités
- Assurer la cohérence des données entre les outils
- Automatiser la remontée des informations vers le CRM

10 / Gérer les réponses, objections et changements de statut

- Identifier les réponses nécessitant une intervention humaine
- Adapter les séquences aux objections et intentions d’achat
- Sortir automatiquement les prospects engagés des séquences automatisées

Maroc Performance

11 / Mesurer la performance des séquences

- Suivre taux d’ouverture, réponses, rendez-vous et conversions
- Identifier les étapes générant le plus ou le moins d’engagement
- Optimiser les cadences, messages et segments à partir des données

12 / Construire un système de Sales Engagement performant

- Définir une bibliothèque de séquences réutilisables
- Mettre en place des règles de gouvernance et de contrôle
- Déployer une démarche d’amélioration continue combinant automatisation, IA et intervention commerciale humaine

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 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 Août 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

Document généré le 11/11/2026 — Réf : COM120
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance