



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

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/automatiser-le-suivi-commercial-et-le-nurturing-des-prospect-s-avec-les-sequences-ia-de-salesloft-et-outreach>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM120

 CATÉGORIE
**IA Commerciale, Sales
Tech et Automatisation
des Ventes**

🎯 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

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



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

- 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

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

 26 Oct. au 04 Nov. 2026

 Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>

INNOV MAROC