



Maîtriser les Outils de Sales Intelligence (ZoomInfo, Apollo, Kaspr) pour Identifier et Contacter les Décideurs Clés

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/maitriser-les-outils-de-sales-intelligence-zoominfo-apollo-kaspr-pour-identifier-et-contacter-les-decideurs-cles>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
COM124

 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 de la Sales Intelligence appliquée à la prospection B2B
- ✓ Définir un Ideal Customer Profile (ICP) précis et exploitable
- ✓ Identifier rapidement les entreprises et comptes présentant un potentiel commercial
- ✓ Rechercher et qualifier les décideurs et parties prenantes d'une organisation
- ✓ Maîtriser les fonctionnalités essentielles de ZoomInfo, Apollo et Kaspr
- ✓ Construire des bases de prospects segmentées et exploitables par les équipes commerciales
- ✓ Enrichir, vérifier et maintenir la qualité des données commerciales
- ✓ Personnaliser les approches commerciales en fonction des profils et enjeux identifiés
- ✓ Structurer des campagnes de prospection multicanale plus ciblées et pertinentes
- ✓ Mesurer la performance des actions de prospection et optimiser continuellement le processus tout en respectant les exigences de conformité applicables

👥 POUR QUI ?

- ✓ Business Developers et Business Development Managers
- ✓ Sales Development Representatives (SDR)
- ✓ Business Development Representatives (BDR)
- ✓ Account Executives et commerciaux B2B
- ✓ Responsables commerciaux et Sales Managers
- ✓ Responsables grands comptes et Key Account Managers
- ✓ Responsables prospection et Lead Generation
- ✓ Growth Managers et Growth Marketers
- ✓ Responsables marketing B2B
- ✓ Chargés de développement commercial
- ✓ Consultants en stratégie commerciale et développement d'affaires
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants de PME développant une activité B2B
- ✓ Professionnels souhaitant structurer une démarche de prospection basée sur la donnée



Programme détaillé

1 / Comprendre la Sales Intelligence et le processus de prospection moderne

- Comprendre le rôle de la donnée dans la prospection B2B
- Identifier les différentes étapes : ciblage, recherche, qualification, contact et suivi
- Définir les critères permettant de reconnaître un décideur ou influenceur pertinent

2 / Construire son Ideal Customer Profile (ICP)

- Définir les secteurs, tailles d'entreprise, zones géographiques et fonctions prioritaires
- Identifier les caractéristiques des entreprises à fort potentiel
- Transformer l'ICP en critères de recherche exploitables dans les plateformes de Sales Intelligence

3 / Identifier les entreprises et comptes à fort potentiel

- Rechercher et filtrer les organisations selon des critères précis
- Identifier les comptes prioritaires et construire une Account List
- Enrichir les informations disponibles sur les entreprises ciblées

4 / Identifier les décideurs et parties prenantes

- Rechercher les dirigeants, responsables achats, commerciaux, IT, RH et autres fonctions clés
- Cartographier les rôles dans un processus de décision B2B
- Construire des listes de prospects qualifiés à partir des données disponibles

5 / Exploiter ZoomInfo pour la recherche et l'enrichissement

- Utiliser les filtres et critères de recherche avancés
- Exploiter les informations disponibles sur les entreprises et contacts
- Qualifier et segmenter les prospects selon leur potentiel commercial

6 / Exploiter Apollo pour la prospection multicanale

- Construire des listes de prospects et séquences de prospection
- Exploiter les fonctions de recherche, enrichissement et engagement
- Structurer des campagnes adaptées aux différents segments de prospects

7 / Exploiter Kaspr pour l'enrichissement des contacts

- Identifier les informations professionnelles disponibles sur les prospects
- Vérifier et compléter les données de contact
- Intégrer les informations pertinentes dans les outils commerciaux autorisés

8 / Qualifier, vérifier et segmenter les données

- Évaluer la qualité, pertinence et actualité des informations collectées
- Éliminer les doublons et données obsolètes
- Segmenter les prospects selon secteur, fonction, potentiel, priorité et niveau de maturité

9 / Construire une stratégie de prise de contact personnalisée

- Adapter les messages au profil et aux enjeux du décideur
- Construire des séquences e-mail, LinkedIn et appels adaptées au contexte
- Personnaliser la proposition de valeur sans tomber dans le publipostage massif

10 / Piloter la prospection et respecter les règles de conformité

- Suivre les taux de réponse, rendez-vous, conversion et qualification
- Connecter les données aux CRM et processus commerciaux

- Respecter les règles applicables en matière de protection des données, prospection et utilisation des coordonnées professionnelles

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

 19 au 23 Oct. 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>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM124

INNOV MAROC — Tous droits réservés