



## Utiliser l'IA pour la Qualification Automatique des Leads Entrants et le Routage Intelligent vers les Commerciaux

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/utiliser-lia-pour-la-qualification-automatique-des-leads-entrants-et-le-routage-intelligent-vers-les-commerciaux>

 DURÉE  
**5 jours (35h)**

 RÉFÉRENCE  
**COM127**

 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 Lead Scoring, de la qualification automatisée et du routage intelligent
- ✓ Identifier les données nécessaires pour évaluer automatiquement la qualité des leads
- ✓ Construire un modèle de scoring adapté aux objectifs commerciaux de l'entreprise
- ✓ Utiliser l'IA pour analyser le profil, le comportement et l'intention d'achat des prospects
- ✓ Automatiser la qualification des leads entrants provenant de différentes sources
- ✓ Définir des règles intelligentes d'affectation des leads aux commerciaux
- ✓ Connecter le système de qualification aux CRM et outils marketing
- ✓ Automatiser les alertes, tâches et premières actions de prise en charge commerciale
- ✓ Mettre en place des contrôles permettant de limiter les erreurs, biais et risques liés à l'IA
- ✓ Piloter et optimiser la performance du dispositif grâce à des KPI de qualité, rapidité et conversion

## 🧑‍🤝‍🧑 POUR QUI ?

- ✓ Responsables commerciaux et Sales Managers
- ✓ Directeurs commerciaux
- ✓ Business Developers et SDR
- ✓ BDR et Account Executives
- ✓ Responsables Sales Operations
- ✓ Revenue Operations Managers
- ✓ CRM Managers et administrateurs CRM
- ✓ Responsables marketing et Marketing Operations
- ✓ Growth Managers et Demand Generation Managers
- ✓ Responsables acquisition et génération de leads
- ✓ Chefs de projets commerciaux et transformation digitale
- ✓ Responsables Data et Business Intelligence
- ✓ Professionnels souhaitant automatiser la qualification et l'affectation des leads grâce à l'IA



## Programme détaillé

### 1 / Comprendre la qualification intelligente des leads

- Comprendre les principes du Lead Scoring et de la qualification automatisée
- Identifier les données nécessaires à l'évaluation d'un lead
- Définir les critères permettant de distinguer les leads prioritaires

### 2 / Cartographier le parcours d'un lead entrant

- Identifier les sources : site web, formulaires, campagnes, réseaux sociaux et événements
- Définir les étapes entre acquisition, qualification et prise en charge commerciale
- Identifier les points pouvant être automatisés par l'IA

### 3 / Construire un modèle de Lead Scoring

- Définir les critères démographiques, firmographiques et comportementaux
- Pondérer les différents critères selon leur importance commerciale
- Définir les seuils MQL, SQL et opportunité commerciale

### 4 / Exploiter l'IA pour analyser les leads

- Utiliser l'IA pour interpréter les informations disponibles
- Identifier automatiquement intention, potentiel et niveau de maturité
- Détecter les signaux faibles indiquant une forte probabilité de conversion

## 5 / Automatiser la qualification des leads entrants

- Mettre en place des règles de qualification automatique
- Enrichir les profils avec les informations disponibles
- Déclencher automatiquement les actions selon le score et le profil du lead

## 6 / Concevoir un routage intelligent vers les commerciaux

- Définir les règles d'affectation selon territoire, secteur, produit ou expertise
- Répartir les leads selon disponibilité, capacité et performance des commerciaux
- Gérer automatiquement les réaffectations et escalades

## 7 / Connecter l'IA au CRM et aux outils commerciaux

- Synchroniser formulaires, CRM, outils marketing et plateformes commerciales
- Automatiser la création et la mise à jour des fiches prospects
- Assurer la traçabilité du parcours et des actions réalisées

## 8 / Automatiser les alertes et premières actions commerciales

- Notifier instantanément le commercial lorsqu'un lead prioritaire est détecté
- Déclencher des e-mails, tâches ou demandes de rappel
- Adapter les actions en fonction du niveau d'intention du prospect

## 9 / Contrôler la qualité, les biais et la sécurité

- Identifier les erreurs de qualification ou d'enrichissement
- Contrôler les biais potentiels des modèles automatisés
- Protéger les données personnelles et assurer une utilisation responsable de l'IA

## 10 / Mesurer et optimiser la performance du système

- Suivre les KPI : vitesse de traitement, taux de qualification et conversion
- Mesurer la qualité des leads transmis aux commerciaux

- Optimiser en continu les critères de scoring, règles de routage et modèles IA

## 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

 12 au 16 Oct. 2026

 Présentiel - Casablanca

 07 au 11 Déc. 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](mailto:contact@innov-maroc.com)

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