

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

INNOV MAROC

🎯 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

INNOV MAROC



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

INNOV MAROC

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

INNOV MAROC

- 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

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés