Revenue Operations (RevOps) : Aligner Marketing, Ventes et Service Client pour une Croissance Scalable

Lien : https://innov-systems.com/formation/revenue-operations-revops-aligner-marketing-ventes-et-service-client-pour-une-croissance-scalable

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
TWDC59

CATÉGORIE
Solutions CRM et Expérience Client (CX)

Innov Systems

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes et les bénéfices du Revenue Operations
- Aligner les équipes Marketing, Ventes et Service Client autour d’objectifs communs
- Structurer un parcours client cohérent et orienté croissance
- Mettre en place une gouvernance efficace des données commerciales
- Automatiser les processus de génération, de conversion et de fidélisation
- Concevoir des tableaux de bord et des indicateurs de performance RevOps
- Exploiter l’intelligence artificielle pour améliorer les performances commerciales
- Optimiser l’expérience client et augmenter la valeur du portefeuille clients
- Standardiser les processus et favoriser une croissance scalable
- Renforcer la collaboration entre les équipes métiers grâce à une approche pilotée par la donnée
- Améliorer la prévisibilité des revenus et la prise de décision
- Déployer une stratégie RevOps complète adaptée aux objectifs de l’entreprise

POUR QUI ?

- Revenue Operations Managers
- Responsables Marketing
- Directeurs commerciaux
- Responsables Customer Success
- CRM Managers
- Marketing Operations Managers
- Sales Operations Managers
- Business Analysts
- Chefs de projet CRM et Transformation Digitale
- Consultants en stratégie commerciale et RevOps
- Dirigeants de PME et d’ETI
- Toute personne souhaitant aligner les fonctions Marketing, Ventes et Service Client afin d'accélérer une croissance durable et mesurable

Innov Systems

Programme détaillé

1 / Introduction au Revenue Operations (RevOps)

- Fondamentaux et principes du RevOps
- Différences entre Sales Ops, Marketing Ops, Customer Success Ops et RevOps
- Enjeux d’une croissance durable et scalable

2 / Gouvernance et stratégie RevOps

- Définition de la vision et des objectifs de revenus
- Alignement des équipes Marketing, Ventes et Service Client
- Mise en place d’une gouvernance orientée performance

3 / Cartographie du parcours client (Revenue Journey)

- Identification des étapes du cycle de vie client
- Optimisation des points de contact
- Harmonisation des processus inter-équipes

4 / Gestion des données et architecture RevOps

- Centralisation des données clients
- Gouvernance des données et qualité des informations
- Intégration des CRM, ERP, CDP et outils marketing

5 / Automatisation des processus commerciaux

- Marketing Automation et Lead Management
- Automatisation du pipeline commercial
- Optimisation des processus de Customer Success

Innov Systems

6 / Tableaux de bord et pilotage de la performance

- Définition des KPI RevOps
- Construction de dashboards décisionnels
- Analyse des revenus, conversions et prévisions

7 / Intelligence artificielle et analytique prédictive

- Lead Scoring et prévisions commerciales
- Détection des opportunités de croissance
- IA générative pour l’assistance commerciale et le service client

8 / Optimisation de l’expérience client

- Personnalisation des interactions
- Fidélisation et réduction du churn
- Développement de la valeur client (Customer Lifetime Value)

9 / Industrialisation, gouvernance et amélioration continue

- Standardisation des processus RevOps
- Gestion du changement et adoption des outils
- Amélioration continue basée sur les données

10 / Cas pratiques et projet de mise en œuvre

- Construction d’une stratégie RevOps complète
- Alignement des équipes et des outils
- Bonnes pratiques de déploiement et de pilotage de la croissance

Innov Systems

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 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-systems.com
Web : https//www.innov-systems.com

Innov Systems — Tous droits réservés