

PROGRAMME DE FORMATION

Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

Certification enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS7439**
Certificateur : **Online Sales Success**

Modalité	Présentiel — Secteur Lille
Durée totale	20 heures
Format	3 journées : Jour 1 (7h) Jour 2 (7h) Jour 3 (6h)
Tarif	2 100 € TTC
Formatrice	Abi-Gaëlle VAN ROLLIER — Consultante & Formatrice en communication digitale

1. PUBLIC VISÉ

Cette certification s'adresse aux **indépendants, dirigeants de TPE ou les professionnels de la TPE en charge de la démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise**. Elle répond à un besoin croissant de montée en compétences opérationnelles, afin de professionnaliser la démarche marketing et de renforcer la performance commerciale des petites structures.

2. PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en marketing digital
- Utilisation courante des réseaux sociaux
- Validation via test de positionnement (score minimum : 10/20)
- Analyse du profil du candidat (CV et/ou entretien préalable)

3. OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser son environnement digital à l'aide de l'intelligence artificielle
- Produire des contenus performants et adaptés aux algorithmes des plateformes
- Structurer une stratégie de contenu cohérente et durable
- Animer et développer une communauté engagée
- Générer des opportunités commerciales grâce au marketing de contenus
- Piloter et optimiser sa performance marketing avec des indicateurs adaptés

4. COMPÉTENCES VISÉES (C1 à C6)

C1	Analyse stratégique et positionnement
C2	Production de contenus digitaux avec l'IA
C3	Conformité réglementaire et éthique
C4	Animation de communauté
C5	Acquisition et conversion
C6	Pilotage de la performance

5. PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 — ANALYSE & PRODUCTION (7 heures)

Introduction (30 min)

- Présentation du programme et des objectifs de la formation
- Positionnement de l'IA dans le marketing de contenu
- Identification des attentes et du niveau de chaque participant

Module 1 — Analyser son environnement digital

C1 — Analyse stratégique et positionnement | ~2h30

1.1 Étude de marché assistée par IA

- Comprendre les apports de l'IA dans l'analyse stratégique
- Identifier les outils IA pertinents pour son secteur
- Structurer une démarche d'analyse de marché efficace

1.2 Construction d'une analyse stratégique

- Générer une matrice SWOT / PESTEL avec l'IA
- Construire un questionnaire efficace pour l'IA (prompt engineering)
Interpréter et valider les résultats obtenus

1.3 Analyse concurrentielle

- Identifier les concurrents directs et indirects
- Analyser leur positionnement et leurs contenus
- Comparer les stratégies digitales en présence

1.4 Définition du persona

- Identifier les besoins et attentes du marché cible
- Construire un persona détaillé et contextualisé avec l'IA
- Adapter son offre et sa communication à sa cible

1.5 Positionnement stratégique

- Ajuster son projet à partir des résultats de l'analyse
- Choisir les canaux de communication les plus adaptés
- Structurer une stratégie de contenu cohérente

Atelier pratique : Réalisation d'une analyse complète (marché, concurrents, persona) sur le projet réel du participant

Module 2 — Produire des contenus avec l'IA

C2 — Production de contenus digitaux avec l'IA | ~4h

2.1 Panorama des outils IA

- Outils de création texte, visuel et vidéo
- Cas d'usage concrets par type de contenu

2.2 Paramétrage des outils IA

- Adapter l'outil au type de contenu souhaité
- Structurer un prompt efficace (méthode Allfred)

2.3 Création de contenus texte

- Générer des contenus engageants et adaptés à la cible
- Adapter le ton, le style et le registre selon le canal

2.4 Création de contenus visuels

- Générer des visuels cohérents avec l'identité de marque
- Adapter les formats aux spécificités de chaque plateforme

2.5 Création de contenus vidéo

- Utiliser l'IA pour produire des vidéos engageantes
- Structurer un message impactant en format court

2.6 Méthodologie de prompt (type Allfred)

- Structurer une demande efficace pour obtenir des résultats de qualité
- Optimiser et itérer sur les résultats générés

2.7 Cadre éthique et algorithmique

- Respect des droits d'auteur et des licences
- Adaptation aux algorithmes des plateformes
- Production de contenus inclusifs et accessibles

Atelier pratique : Création d'un kit de contenus multi-formats (texte, visuel, vidéo) sur le projet du participant

JOUR 2 — STRUCTURATION & ACQUISITION (7 heures)

Module 3 — Conformité et réglementation

C3 — Conformité réglementaire et éthique | ~2h

3.1 Cadre réglementaire

- RGPD, CNIL, IA Act : obligations en marketing digital
- Mentions légales et droits à l'image

3.2 Cadre international

- Bonnes pratiques hors Union Européenne
- Gestion des risques liés à l'utilisation de l'IA

3.3 Usage responsable de l'IA

- Enjeux éthiques de l'IA générative
- Impact environnemental du numérique
- Accessibilité des contenus pour les personnes en situation de handicap

Module 4 — Animation de communauté

C4 — Animation de communauté | ~2h30

4.1 Ligne éditoriale

- Définir une stratégie éditoriale cohérente avec ses objectifs
- Aligner le contenu produit avec la cible et le positionnement

4.2 Calendrier éditorial

- Structurer un planning de publication réaliste
- Anticiper et préparer les contenus à l'avance

4.3 Interaction communautaire

- Stimuler l'engagement et les interactions
- Gérer les commentaires, questions et retours de la communauté

4.4 Diffusion et recyclage des contenus

- Multiplier l'impact des contenus sur différents canaux
- Adapter et recycler un contenu pour plusieurs formats

Atelier pratique : Création d'un calendrier éditorial sur 4 semaines pour le projet du participant

Module 5 — Acquisition & conversion

C5 — Acquisition et conversion | ~2h30

5.1 Stratégie d'acquisition

- Comprendre les mécanismes algorithmiques des plateformes
- Optimiser la visibilité organique de ses contenus

5.2 Génération de leads

- Mettre en place des outils de capture (formulaires, landing pages)
- Respecter le RGPD dans la collecte de données

5.3 Outils de conversion

- Landingpage : structure et bonnes pratiques
- Lead magnet : créer une ressource à forte valeur perçue
- Formulaires et appels à l'action efficaces

5.4 Tunnel de conversion

- Structurer un parcours utilisateur cohérent
- Optimiser chaque étape du tunnel

5.5 Optimisation stratégique

- Justifier ses choix de canaux et d'outils
- Adapter sa stratégie en fonction des résultats obtenus

Atelier pratique : Conception d'un tunnel de conversion complet pour le projet du participant

JOUR 3 — PILOTAGE & CERTIFICATION (6 heures)

Module 6 — Pilotage de la performance

C6 — Pilotage de la performance | ~3h

6.1 Indicateurs de performance

- Identifier les KPI pertinents selon ses objectifs
- Mesurer l'efficacité de chaque action menée

6.2 Outils de pilotage

- Construire un tableau de bord adapté à son activité
- Automatiser le suivi des indicateurs clés

6.3 Analyse des performances

- Interpréter les données et identifier les tendances
- Identifier les axes d'amélioration prioritaires

6.4 Veille stratégique

- Mettre en place une veille IA et marketing
- Anticiper les tendances et adapter sa stratégie

Atelier pratique : Création d'un tableau de bord de suivi des performances pour le projet du participant

Préparation à la certification (3h)

- Révision synthétique des compétences C1 à C6
- Mise en situation type étude de cas (conditions réelles d'examen)
- Conseils méthodologiques pour la rédaction du rapport et la soutenance orale

6. MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthode	Description
Apports théoriques	Exposés structurés, supports visuels, démonstrations en direct
Ateliers pratiques	Exercices appliqués au projet réel de chaque participant
Études de cas	Analyse de situations professionnelles concrètes
Méthode interrogative	Échanges, questions/réponses, co-construction des apprentissages
Supports	Présentations numériques (PPT/PDF), fiches pratiques, ressources en ligne

7. MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de positionnement (avant la formation)

Test de positionnement permettant d'évaluer le niveau initial du participant et de valider l'adéquation de son profil avec les pré-requis de la certification (score minimum requis : 10/20).

Évaluations formatives (pendant la formation)

Des cas pratiques de préparation à la certification sont réalisés à l'issue de chaque module. Ils permettent de valider la progression du participant et de préparer l'évaluation certificative. Chaque compétence (C1 à C6) est associée à un cas pratique dédié.

Évaluation certificative (organisée par Online Sales Success)

L'examen est intégralement organisé et géré par le certificateur Online Sales Success. Il se déroule à distance, via une plateforme sécurisée, dans un délai de 30 jours après la fin de la formation. Il comprend :

- **Une étude de cas (1h30)** : le candidat mobilise les compétences C1 à C6 dans une situation professionnelle concrète et remet un rapport écrit
- **Une soutenance orale (15 min)** : le candidat présente son travail, argumente ses choix et répond aux questions du jury

8. ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap est mobilisable à tout moment du parcours afin d'analyser les besoins spécifiques du candidat et de proposer des aménagements adaptés. Une analyse personnalisée est réalisée en amont de l'entrée en formation afin de garantir l'égalité des chances et l'accessibilité effective du parcours.

Les adaptations possibles incluent notamment :

- L'aménagement des conditions matérielles de formation (supports, rythmes, modalités d'accès)
- L'adaptation des modalités pédagogiques (individualisation, supports complémentaires)
- La majoration du temps imparti lors des évaluations (dans la limite du tiers du temps initial)
- L'étalement du passage des épreuves si nécessaire
- L'accompagnement individualisé tout au long du parcours pour prévenir les situations de décrochage

9. CERTIFICATION

Cette formation prépare au passage de la certification professionnelle :

« **Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus** »
Enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS7439** Certificateur : **Online Sales Success**

À l'issue de la formation, le candidat est inscrit au passage de la certification et s'engage à se présenter à l'examen. La validation de la certification est conditionnée à l'atteinte des critères définis dans le référentiel de compétences.

10. FINANCEMENT

Cette formation est éligible aux dispositifs de financement de la formation professionnelle. Conformément à la réglementation en vigueur, seules les actions de formation répondant aux critères de l'article L6313-1 du Code du travail peuvent faire l'objet d'une prise en charge.

Un accompagnement peut être proposé au candidat dans le montage de son dossier de financement.