

PROGRAMME DE FORMATION

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

Certification RS7439 — Certificateur : Online Sales Success

Modalité	Distanciel — Visioconférence
Durée totale	19 heures — 100 % synchrone (classes virtuelles en direct)
Format	3 journées : Jour 1 (7h) Jour 2 (7h) Jour 3 (5h)
Tarif	2 100 € TTC
Formatrice	Camille LEFEVRE

1. PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux indépendants, dirigeants de TPE et aux professionnels en charge du développement commercial par le marketing de contenus. Elle répond à un besoin croissant de maîtrise opérationnelle des outils d'intelligence artificielle pour professionnaliser la stratégie marketing et renforcer la compétitivité des petites structures.

2. PRÉ-REQUIS

- Maîtrise des bases du marketing digital
- Usage régulier d'au moins un réseau social professionnel ou commercial
- Entretien de positionnement préalable obligatoire
- Validation du profil du candidat (score minimum 10/20 au questionnaire de positionnement)

3. OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Exploiter l'intelligence artificielle pour analyser son marché et se positionner stratégiquement
- Concevoir et produire des contenus digitaux performants à l'aide d'outils d'IA
- Bâtir une stratégie de contenu structurée, cohérente et pérenne
- Animer et développer une communauté engagée sur les plateformes numériques
- Convertir son audience en opportunités commerciales concrètes
- Suivre et optimiser ses indicateurs de performance marketing

4. COMPÉTENCES VISÉES (C1 à C6)

C1	Analyse stratégique et positionnement digital
C2	Création de contenus numériques assistée par IA
C3	Conformité réglementaire et éthique de l'IA
C4	Gestion et animation de communauté en ligne
C5	Stratégies d'acquisition et de conversion
C6	Pilotage et optimisation de la performance marketing

5. PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1 — ANALYSER ET PRODUIRE AVEC L'IA (7 heures)

Module 1 — Décrypter son environnement digital

C1 — ~ 3h

1.1 Étude de marché augmentée par l'IA

- Rôle et apports de l'IA dans la veille et l'analyse de marché
- Sélection des outils IA pertinents selon son secteur d'activité
- Structuration d'une démarche d'analyse rigoureuse et exploitable

1.2 Élaboration d'une analyse stratégique

- Génération d'une matrice SWOT et d'une analyse PESTEL via l'IA
- Formulation de prompts efficaces pour obtenir des résultats fiables
- Interprétation, validation et mise en perspective des données produites

1.3 Cartographie concurrentielle

- Recensement des acteurs directs et indirects du marché
- Analyse des stratégies de contenu et du positionnement des concurrents
- Identification des opportunités de différenciation

1.4 Construction du persona cible

- Identification des attentes, besoins et comportements de la cible
- Co-construction d'un persona enrichi et contextualisé avec l'IA
- Alignement de l'offre et du discours avec les insights obtenus

1.5 Définition du positionnement

- Ajustement de la proposition de valeur à partir des résultats d'analyse
- Choix des canaux de diffusion les plus adaptés à la cible
- Formalisation d'une stratégie de contenu cohérente et différenciante

Atelier pratique : Réalisation d'une analyse de marché complète (concurrents, persona, positionnement) appliquée au projet professionnel du participant

Module 2 — Produire des contenus avec l'IA

C2 — ~ 4h

2.1 Panorama des outils de création IA

- Cartographie des solutions disponibles : texte, image, vidéo
- Cas d'usage concrets par format et par plateforme

2.2 Configuration et prise en main des outils

- Adaptation des paramètres selon le type de contenu visé
- Structuration d'un prompt performant avec la méthode Allfred

2.3 Rédaction de contenus textuels

- Production de publications engageantes et adaptées à la cible
- Ajustement du ton, du registre et du style selon le canal de diffusion

2.4 Création de visuels

- Génération d'images cohérentes avec l'identité visuelle de la marque
- Adaptation des formats aux contraintes techniques de chaque plateforme

2.5 Création de contenus vidéo

- Utilisation de l'IA pour concevoir et monter des vidéos courtes impactantes
- Construction d'un message efficace en format bref

2.6 Maîtrise du prompt engineering

- Formulation de requêtes précises pour obtenir des contenus exploitables
- Techniques d'itération et d'optimisation des résultats

2.7 Cadre éthique et algorithmique de la production

- Respect des droits d'auteur, des licences et des règles de propriété intellectuelle
- Adaptation des contenus aux algorithmes et aux exigences d'accessibilité
- Production inclusive : accessibilité des contenus pour tous les publics

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

JOUR 2 — STRUCTURER, ANIMER ET CONVERTIR (7 heures)

Module 3 — Conformité et responsabilité numérique

C3 — ~1h30

3.1 Cadre réglementaire français et européen

- RGPD, CNIL et AI Act : obligations applicables au marketing digital
- Mentions légales, droits à l'image et conditions d'utilisation des outils IA

3.2 Environnement réglementaire international

- Pratiques recommandées hors Union Européenne
- Gestion des risques liés à l'usage de l'IA à l'échelle internationale

3.3 Usage responsable et durable de l'IA

- Enjeux éthiques de l'IA générative : transparence, biais et responsabilité
- Impact environnemental du numérique et sobriété des usages
- Accessibilité des contenus pour les personnes en situation de handicap

Module 4 — Animation et développement de communauté

C4 — ~2h30

4.1 Ligne éditoriale

- Définition d'une identité de contenu alignée avec les objectifs business
- Cohérence entre les publications, la cible et le positionnement

4.2 Calendrier de publication

- Structuration d'un planning éditorial réaliste et durable
- Anticipation et préparation des contenus en amont des temps forts

4.3 Engagement et interactions communautaires

- Stimulation des interactions et de l'engagement sur les plateformes
- Gestion des commentaires, des retours et des situations de crise

4.4 Diffusion cross-canal et valorisation des contenus

- Amplification des publications sur plusieurs canaux simultanément
- Recyclage et adaptation d'un contenu pour différents formats

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

5.1 Stratégie d'acquisition organique

- Compréhension des mécanismes algorithmiques des plateformes sociales
- Optimisation de la visibilité naturelle des contenus

5.2 Génération de leads

- Mise en place d'outils de capture : formulaires et pages d'atterrissage
- Conformité RGPD dans la collecte et le traitement des données

5.3 Outils et dispositifs de conversion

- Architecture d'une landing page efficace : structure et bonnes pratiques
- Conception d'un lead magnet à forte valeur perçue
- Formulation d'appels à l'action performants

5.4 Tunnel de conversion

- Modélisation d'un parcours utilisateur fluide et cohérent
- Optimisation de chaque étape du tunnel pour maximiser les conversions

5.5 Ajustement stratégique

- Justification des choix de canaux et d'outils selon les objectifs
- Adaptation de la stratégie en fonction des résultats mesurés

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

JOUR 3 — PILOTER ET SE CERTIFIER (5 heures)

Module 6 — Pilotage de la performance marketing

C6 — ~ 2h30

6.1 Indicateurs clés de performance

- Sélection des KPI adaptés aux objectifs de développement
- Mesure de l'efficacité des actions menées sur chaque canal

6.2 Tableau de bord et outils de suivi

- Construction d'un tableau de bord personnalisé à son activité
- Automatisation du suivi des métriques essentielles

6.3 Analyse et amélioration continue

- Lecture des données, identification des tendances et signaux faibles
- Priorisation des axes d'optimisation à fort impact

6.4 Veille et anticipation

- Mise en place d'une veille IA et marketing régulière
- Adaptation proactive de la stratégie aux évolutions du marché

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

Préparation à la certification (2h30)

- Révision synthétique des compétences C1 à C6
- Mise en situation en conditions réelles d'examen (étude de cas simulée)
- Conseils méthodologiques pour la rédaction du rapport et la soutenance orale
- Entraînement à la présentation orale devant jury : simulation en conditions réelles (10 min exposé + questions)

6. MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée en 100 % synchrone par classes virtuelles en direct (visioconférence). Un parcours structuré alterne théorie, démonstrations et mises en pratique immédiates sur le projet réel du participant.

Méthode	Description
Apports théoriques	Présentations structurées, démonstrations en direct, supports visuels interactifs et apports conceptuels contextualisés
Ateliers pratiques	Mises en application directes sur le projet réel du participant, avec production de livrables concrets à l'issue de chaque module
Études de cas	Analyse de situations professionnelles réelles et concrètes, mobilisation des compétences C1 à C6 dans des contextes métier variés
Pédagogie participative	Méthode interrogative : échanges, questions/réponses en temps réel, co-construction des apprentissages et reformulation collective des acquis
Supports pédagogiques	Présentations numériques (PDF/PPT), fiches pratiques téléchargeables, ressources en ligne, bibliothèques de prompts et modèles prêts à l'emploi

Supports remis aux participants

- Fiches mémo téléchargeables par journée de formation
- Bibliothèque de prompts types adaptés au marketing de contenus
- Grille d'autoévaluation des compétences C1 à C6
- Accès aux supports et ressources utilisés pendant la formation
- Modèles de calendrier éditorial prêts à compléter (format 4 semaines)
- Modèles de tableau de bord KPI adaptables à chaque activité
- Trame de préparation à l'étude de cas certificative (structuration du rapport écrit et de la soutenance orale)

7. MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de positionnement (avant la formation)

Questionnaire de positionnement permettant d'évaluer le niveau initial du participant, de valider l'adéquation de son profil avec les pré-requis de la certification et d'adapter le parcours à ses besoins (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 l'entraîner aux conditions de l'évaluation certificative. Chaque compétence (C1 à C6) est associée à un exercice dédié.

Évaluation certificative (organisée par Online Sales Success)

L'examen est entièrement 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

Chaque module donne lieu à une mise en pratique permettant de mobiliser les compétences visées et de préparer progressivement le candidat aux attendus de la certification RS7439.

8. ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

La référente handicap de Talentoria Formation est mobilisable à tout moment du parcours afin d'analyser les besoins spécifiques de chaque participant et de proposer des aménagements adaptés.

Contact : Camille LEFEVRE - talentoriaformation29@outlook.com | 07 69 36 41 32

Les adaptations possibles incluent notamment :

- Aménagement des conditions matérielles (supports, rythmes, modalités d'accès à la visioconférence)
- Adaptation des modalités pédagogiques (individualisation, supports complémentaires)
- Majoration du temps accordé lors des évaluations (dans la limite du tiers du temps initial)
- Étalement du passage des épreuves si nécessaire
- Accompagnement individualisé tout au long du parcours pour prévenir les situations de décrochage

9. CERTIFICATION

Cette formation prépare au passage de la certification professionnelle enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences :

« **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**

Le passage de la certification est obligatoire et conditionne la clôture du parcours de formation.

L'évaluation certificative est intégralement organisée par Online Sales Success dans un délai maximum de 30 jours après la fin de la formation.

10. FINANCEMENT

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

Pour les formations financées par le CPF, il devra s'écouler au moins 14 jours entre la confirmation de commande et le démarrage effectif de la formation (délai légal de rétractation).

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