



Programme de Formation

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

Certification RS7439 • Certificateur : Online Sales Success • 100 % Distanciel — Classes virtuelles synchrones

Durée : 19 heures synchrones Format : Session 1 (7h) | Session 2 (7h) | Session 3 (5h) Tarif : 2 650 € TTC

1 PUBLIC VISÉ ET CONDITIONS D'ACCÈS

Ce programme s'adresse aux professionnels en activité souhaitant intégrer l'IA dans leur stratégie de marketing de contenus :

- Les travailleurs indépendants et auto-entrepreneurs en charge de leur propre communication digitale
- Les dirigeants de TPE souhaitant structurer et optimiser leur présence en ligne
- Les collaborateurs marketing de petites structures en charge de la production et diffusion de contenus

Pré-requis d'accès :

- Pratique régulière d'au moins un réseau social professionnel ou commercial
- Notions de base en marketing digital
- Entretien de positionnement préalable obligatoire (validation du profil)
- Score minimum de 10/20 au questionnaire de positionnement initial

2 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue du parcours, le participant sera en capacité de :

- Exploiter des outils d'IA pour analyser son marché et affiner son positionnement
- Concevoir et produire des contenus digitaux performants (texte, visuel, vidéo) à l'aide de l'IA
- Structurer une stratégie de contenu cohérente, durable et alignée avec ses objectifs commerciaux
- Animer et faire croître une communauté engagée sur les plateformes numériques
- Mettre en place des dispositifs d'acquisition et de conversion de prospects
- Piloter et optimiser ses indicateurs de performance marketing grâce aux outils IA

3 COMPÉTENCES VISÉES — RÉFÉRENTIEL RS7439

Code	Compétence visée — Libellé officiel du référentiel RS7439
C1	Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'intelligence artificielle afin de positionner son activité professionnelle dans une stratégie de marketing de contenu.
C2	Produire des contenus digitaux engageants (texte, visuel, vidéo) et inclusifs à l'aide d'outils d'intelligence artificielle en respectant les règles éthiques et les algorithmes des plateformes sociales afin de développer sa visibilité en ligne.
C3	Garantir le respect des normes de protection des données et d'éthique en vérifiant la conformité des mesures envisagées par rapport au cadre réglementaire national, européen et international, pour assurer une implémentation conforme du projet de transformation.
C4	Animer sa communauté à l'aide de l'IA, en créant un calendrier de publication, en recyclant des contenus et en stimulant l'interaction, pour renforcer la présence digitale avec régularité et efficacité.
C5	Mettre en place une stratégie d'acquisition de prospects via sa communauté en ligne à l'aide d'outils IA, en respectant les spécificités algorithmiques des réseaux sociaux afin de générer des opportunités commerciales.
C6	Piloter l'amélioration continue de sa stratégie de contenus à l'aide de l'intelligence artificielle, en analysant les indicateurs de performance et en réalisant une veille active afin de rester compétitif et réactif dans un environnement digital en constante évolution.

SESSION 1 — DIAGNOSTIQUER ET PRODUIRE AVEC L'IA (7 heures)

Module 1 • C1 • ~3h

Analyse stratégique et positionnement digital avec l'IA

1.1 Veille et étude de marché augmentées par l'IA

- Apports de l'IA dans la collecte et l'analyse d'informations sectorielles
- Sélection et paramétrage des outils selon le secteur d'activité
- Construction d'une démarche d'analyse structurée et exploitable

1.2 Modélisation stratégique

- Génération d'une matrice SWOT et d'une analyse PESTEL via prompts optimisés
- Formulation de requêtes efficaces pour obtenir des analyses fiables
- Interprétation, vérification et mise en perspective des résultats

1.3 Cartographie de l'environnement concurrentiel

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

1.4 Profil de client idéal (persona)

- Identification des attentes, comportements et points de douleur de la cible
- Co-construction d'un persona enrichi et contextualisé avec l'IA
- Alignement de l'offre et du message avec les enseignements obtenus

1.5 Formalisation du positionnement

- Ajustement de la proposition de valeur à partir de l'analyse réalisée
- Sélection des canaux de diffusion les plus adaptés à la cible
- Définition d'une stratégie de contenu différenciante et cohérente

Atelier pratique — Réalisation d'un diagnostic complet (marché, concurrents, persona, positionnement) appliqué au projet professionnel du participant

Module 2 • C2 • ~4h

Production de contenus digitaux assistée par l'IA

2.1 Panorama des solutions de création de contenus par IA

- Vue d'ensemble des outils disponibles : texte, image, vidéo
- Cas d'usage concrets par format et par plateforme

2.2 Paramétrage et ingénierie de prompt

- Configuration des outils selon le type de contenu visé
- Structuration de prompts performants (méthode Allfred)

2.3 à 2.6 — Rédaction, visuels, vidéo, éthique et accessibilité

- Production de publications engageantes et adaptées à la cible
- Génération d'illustrations cohérentes avec la charte graphique
- Scénarisation et montage de vidéos courtes impactantes avec l'IA
- Respect des droits d'auteur, licences, algorithmes et accessibilité numérique

Atelier pratique — Production d'un kit de contenus multi-formats (texte + visuel + vidéo) appliqué au projet du participant

Module 3 • C3 • ~1h30

Conformité réglementaire, éthique et usage responsable de l'IA

3.1 Cadre légal français et européen

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

3.2 Contexte 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 : biais, transparence, responsabilité
- Impact environnemental du numérique et bonnes pratiques de sobriété
- Accessibilité des contenus pour les personnes en situation de handicap

Module 4 • C4 • ~2h30

Animation et développement de communauté en ligne

4.1 Charte et ligne éditoriale

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

4.2 Planification éditoriale

- Construction d'un calendrier de publication réaliste et durable
- Anticipation des temps forts et préparation des contenus en amont

4.3 Engagement et 4.4 Recyclage multi-canal

- Techniques pour stimuler les interactions et l'engagement des abonnés
- Gestion des commentaires, des retours et des situations de crise
- Amplification des publications sur plusieurs canaux simultanément

Atelier pratique — Élaboration d'un calendrier éditorial sur 4 semaines avec matrice de recyclage multi-canal

Module 5 • C5 • ~3h

Acquisition de prospects et stratégie de conversion avec l'IA

5.1 Stratégie d'acquisition organique

- Mécanismes algorithmiques des réseaux sociaux et leviers de visibilité naturelle
- Optimisation technique des contenus pour maximiser la portée organique

5.2 à 5.5 — Leads, conversion, tunnel et pilotage

- Conception d'outils de capture : formulaires et pages d'atterrissage (conformité RGPD)
- Architecture d'une landing page efficace + lead magnet à forte valeur perçue
- Cartographie d'un parcours utilisateur fluide et optimisation du taux de transformation
- Sélection et justification des canaux et outils selon les objectifs

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

Module 6 • C6 • ~2h30

Pilotage de la performance et veille marketing

- Sélection des KPI adaptés aux objectifs de développement
- Construction d'un tableau de bord personnalisé assisté par IA
- Lecture des données, identification des tendances et signaux faibles
- Mise en place d'une veille IA et marketing régulière et proactive

Atelier pratique — Création d'un tableau de bord de suivi des performances adapté au projet professionnel du participant

Préparation • RS7439 • 2h30

Préparation à la certification RS7439

- Révision transversale des compétences C1 à C6
- Simulation en conditions réelles d'examen (étude de cas blanche — 1h30)
- Conseils méthodologiques pour la rédaction du rapport et la soutenance orale
- Entraînement à la présentation orale devant jury (10 min exposé + questions)

5

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Classes virtuelles en direct	Sessions 100 % synchrones en visioconférence, réactivité maximale, échanges directs avec le formateur.
Ateliers appliqués	Mise en pratique immédiate sur le projet professionnel réel du participant à chaque module.
Études de cas	Situations concrètes mobilisant les compétences C1 à C6 dans des contextes TPE/indépendants.
Pédagogie active	Questionnements, démonstrations en direct, reformulations collectives et co-construction.
Kit de ressources	Fiches mémo, bibliothèque de prompts, modèles calendrier éditorial, trames tableau de bord KPI.

6

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation de positionnement (amont) : questionnaire de positionnement, score minimum 10/20
- Évaluations formatives : mises en pratique à l'issue de chaque module (C1 à C6)
- Évaluation certificative : étude de cas (1h30) + soutenance orale (15 min) — organisée par Online Sales Success via TestWe, délai max 30 jours

7

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contact référent : contactsyneos@gmail.com — 07 43 62 39 57

- Adaptation des supports pédagogiques et des modalités d'accès à la visioconférence
- Majoration du temps accordé lors des évaluations (dans la limite du tiers du temps imparti)
- Étalement sur plusieurs sessions du passage des épreuves si nécessaire

8

CERTIFICATION

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

Enregistrée à France Compétences — RS7439 • Certificateur : Online Sales Success

Référentiel : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7439/>

Cette formation prépare à l'examen final de la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus » enregistrée à France Compétences sous le numéro RS7439. L'examen final, à distance, est obligatoire. Le certificateur est Online Sales Success. À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.