



## PROGRAMME DE FORMATION

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

Certification RS7439 · 24 heures · Classe virtuelle à distance

|                      |                                                                                                            |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Intitulé</b>      | Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus    |
| <b>Certification</b> | RS7439 - enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences - certificateur : Online Sales Success |
| <b>Durée</b>         | 24 heures                                                                                                  |
| <b>Tarif</b>         | 1 790 € TTC                                                                                                |
| <b>Dates</b>         | À définir avec le stagiaire                                                                                |
| <b>Modalité</b>      | À distance - classe virtuelle interactive                                                                  |

*Document remis au stagiaire avant son inscription (article L. 6353-8 du Code du travail) - Version du 19/10/2026*

## Objectifs (professionnels)

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

- ❖ 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.
- ❖ 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.
- ❖ 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.
- ❖ 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.
- ❖ 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.
- ❖ 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.

## Catégorie

La catégorie prévue à l'article L. 6313-1 est : **Action de formation.**

## Public

Le public concerné est :

- La formation 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.

## Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

### Pré-requis à l'entrée en formation :

- Être en charge de la démarche marketing de contenu.
- Le candidat devra présenter des connaissances en marketing de contenu issues d'une première expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux (test de positionnement).
- Afin de vérifier votre niveau de connaissance un test sera réalisé lors de votre inscription en plus de vérifier votre expérience via l'envoi du CV du candidat au moment de son inscription par téléphone avec le référent pédagogique. Votre candidature sera validée dès obtention de 10/20 au test de connaissances et d'une expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux via votre CV ou LinkedIn.

### Prérequis à la validation de la certification :

- Avoir suivi le parcours de formation dans sa globalité.

## Durée et tarif

|                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| Dates                 | À définir avec le stagiaire |
| Durée de la formation | 24 heures                   |
| Tarif                 | 1 790 € TTC                 |

## Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque :

1. Entretien téléphonique validé
2. Contrat de formation professionnelle signé

Les délais d'accès à l'action sont : **14 jours** nécessaires à la validation d'une inscription.

Toutes les informations nécessaires au bon déroulement de la formation sont communiquées aux participants immédiatement et par email après la confirmation de leur inscription.

Toute demande d'inscription sera validée après un entretien téléphonique avec le responsable pédagogique afin d'effectuer une analyse des besoins ce qui permettra de cibler les besoins du futur stagiaire.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

**Méthode pédagogique :** Active et participative

**Outils et supports pédagogiques :** Classe virtuelle interactive, supports de cours PDF

### Activités pédagogiques à effectuer à distance par le stagiaire :

- **Amont :** Test de positionnement avant l'entrée en formation d'une durée de 25 minutes
- **Évaluation formative :** Quiz intermédiaire et mises en situation concrètes à la fin des modules d'une durée moyenne de 20 min à la fin de chaque module
- **Évaluation sommative :** Examen final de certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus » d'une durée de 1h45 (1h30 étude de cas + 15 min soutenance orale)

**Prise en compte du handicap :** Échange téléphonique ou par e-mail avec les personnes en situation de handicap afin de personnaliser la formation. En effet, cet échange permettra de définir ensemble les supports à mettre en place pour qu'elles puissent profiter de l'ensemble du contenu de la formation.

### Éléments matériels pour le bon déroulement de la formation

**Équipements demandés aux stagiaires :** L'ensemble de la formation est réalisé à distance. L'usage d'un ordinateur est requis. Une connexion internet est nécessaire pour le bon déroulement de la formation. Les autres équipements indispensables sont : webcam, micro, haut-parleurs (ou écouteurs). Lors des sessions de formation le stagiaire doit s'assurer de travailler dans un environnement calme.

### Moyens d'organisation, d'accompagnement et d'assistance pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

**Horaires :** De 09h30 à 12h30 et de 14h00 à 17h00 (pour les 4 jours de formation).

Classe virtuelle interactive réalisée en utilisant l'outil ZOOM.

Sessions de questions/réponses organisées avec le référent pédagogique (formateur) à la fin de chaque demi-journée pour permettre au stagiaire d'interagir avec le formateur sur des notions incomprises ou pour lesquelles celui-ci aurait besoin de précisions ou de complément d'informations.

Les stagiaires disposent durant leur parcours de formation également d'un référent technique et pédagogique (M. Rabbi MAKENGO NDOLUMINGU) disponible et accessible par mail à [praxilearn@gmail.com](mailto:praxilearn@gmail.com) et au 07 68 05 13 95.

Une réponse ou assistance est apportée dans un délai maximum de deux heures ouvrables.

En cas de demande urgente, il est spécifié au stagiaire qu'il peut interpeller le référent pédagogique et technique à n'importe quel moment de la formation.

L'objectif est d'assister et d'encadrer le stagiaire dans l'avancée de son parcours à distance, en vue du bon déroulement de celui-ci.

**Référent (pédagogique, administratif, technique, qualité, handicap)**

M. Rabbi MAKENGO NDOLUMINGU – [praxilearn@gmail.com](mailto:praxilearn@gmail.com) – 07 68 05 13 95

### Travail individuel entre les sessions (modalités asynchrones)

Des fiches de révision et exercices complémentaires sont mis à disposition pour permettre à chaque stagiaire de consolider les acquis entre deux journées. Ces ressources sont proposées en appui des séquences synchrones.

## Compétences du formateur

La formation sera assurée par **M. Rabbi MAKENGO NDOLUMINGU**, diplômé en **Fondamentaux de l'intelligence artificielle** et en **Digital Marketing and Advertising Strategy Guide**.

## Contenu

### ❖ **Module 1 : Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'IA afin de positionner son activité dans une stratégie de marketing de contenu**

- Créer une étude de marché à l'aide d'une IA performante
- Générer un outil d'analyse stratégique à l'aide de l'IA
- Identifier ses concurrents grâce au questionnaire IA (méthode + validation)
- Identifier les besoins du marché et construire un persona complet et contextualisé
- Réajuster projet/positionnement et choisir le réseau social adapté

### ❖ **Module 2 : Produire des contenus marketing performants avec l'IA**

- Les différents outils pour créer des contenus texte, visuel, vidéo
- Configurer l'outil IA selon chaque type de contenu
- Création de contenus texte avec l'IA à partir du positionnement
- Création de contenus visuels avec l'IA à partir du positionnement
- Création de contenus vidéo avec l'IA à partir du positionnement
- Construire des prompts efficaces avec la méthode Allfred
- Sécuriser et diffuser : droits d'auteur, intégrité, algorithmes
- Justifier ses choix (outils/formats) et produire des contenus inclusifs

**❖ Module 3 : Conformité, réglementation et usage responsable de l'IA**

- Cadre réglementaire France / Union européenne : RGPD, CNIL, IA Act appliqués au marketing de contenu
- Cadre hors Union européenne : repères essentiels et réflexes de prudence

**❖ Module 4 : Animer sa communauté avec régularité et efficacité grâce à l'IA**

- Définir une ligne éditoriale cohérente avec sa cible grâce à l'IA
- Construire un calendrier éditorial avec l'IA en fonction du persona
- Stimuler l'interaction communautaire avec l'IA (commentaires, réponses, CTA)
- Recycler et diffuser ses contenus avec l'IA pour maximiser l'impact

**❖ Module 5 : Générer des opportunités commerciales via sa communauté**

- Transformer l'interaction communautaire en opportunité commerciale avec l'IA
- Mettre en place une récupération de leads conforme RGPD avec l'IA
- Concevoir des outils de conversion efficaces assistés par l'IA
- Construire un tunnel de conversion assisté par l'IA
- Justifier ses choix d'outils et de mécaniques d'acquisition

**❖ Module 6 : Piloter et améliorer sa stratégie de contenu avec l'IA**

- Identifier les indicateurs de performance pertinents pour sa stratégie de contenu
- Automatiser le suivi de performance avec un tableau de bord assisté par IA
- Analyser les performances des contenus et identifier les axes d'amélioration
- Mettre en place une veille active et ajuster sa stratégie grâce à l'IA

## Déroulé pédagogique

| Jour   | Horaire       | Module / séquence                                                             | Objectifs pédagogiques associés                                                                                                                                                                                                                                       | Méthodes pédagogiques et évaluation                                                                                                           |
|--------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Jour 1 | 09h30 – 10h30 | Module 1 – Cadrage de la formation et diagnostic initial                      | 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.                                                                              | Échanges guidés, analyse du contexte, questionnaire diagnostique.                                                                             |
|        | 10h30 – 11h30 | Module 1 – Étude de marché assistée par l'IA                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Démonstration guidée, étude de cas, manipulation en direct.                                                                                   |
|        | 11h30 – 12h30 | Module 1 – Analyse stratégique et concurrentielle                             |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Atelier pratique, mise en situation, débrief collectif.                                                                                       |
|        | 14h00 – 15h00 | Module 1 – Persona, besoins du marché et choix du réseau social adapté        |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Travail sur cas concret ; évaluation formative du module 1 : quiz intermédiaire et mise en situation concrète de 20 minutes en fin de module. |
|        | 15h00 – 16h00 | Module 2 – Panorama des outils IA de création de contenus                     | 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.                  | Apports méthodologiques, démonstration commentée, comparaison d'outils.                                                                       |
|        | 16h00 – 17h00 | Module 2 – Construction de prompts avec la méthode Allfred                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Atelier d'écriture, exercices pratiques, corrections en direct.                                                                               |
| Jour 2 | 09h30 – 10h30 | Module 2 – Création de contenus texte                                         | 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.                  | Cas pratique, production individuelle, feedback du formateur.                                                                                 |
|        | 10h30 – 11h30 | Module 2 – Création de contenus visuels et vidéo                              |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Démonstration, atelier applicatif, analyse d'exemples.                                                                                        |
|        | 11h30 – 12h30 | Module 2 – Diffusion, éthique, inclusivité et prise en compte des algorithmes |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Étude de cas ; évaluation formative du module 2 : quiz intermédiaire et mise en situation concrète de 20 minutes en fin de module.            |
|        | 14h00 – 15h00 | Module 3 – Cadre réglementaire France / Union européenne                      | 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. | Exposé interactif, analyse commentée, exemples appliqués au marketing de contenu.                                                             |
|        | 15h00 – 16h00 | Module 3 – Cadre international, protection des données et usage responsable   |                                                                                                                                                                                                                                                                       | Étude de situations ; évaluation formative du module 3 : quiz intermédiaire et mise en situation concrète de 20 minutes en fin de module.     |
|        | 16h00 – 17h00 | Module 4 – Définition de la ligne éditoriale                                  | 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.                                                            | Atelier stratégique, échanges interactifs, reformulation.                                                                                     |

| Jour          | Horaire       | Module / séquence                                                             | Objectifs pédagogiques associés                                                                                                                                                                                                                                               | Méthodes pédagogiques et évaluation                                                                                                     |
|---------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Jour 3</b> | 09h30 – 10h30 | Module 4 – Construction du calendrier éditorial                               | 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.                                                                    | Travail guidé sur modèle, co-construction, exercice pratique.                                                                           |
|               | 10h30 – 11h30 | Module 4 – Animation de la communauté et stimulation de l'interaction         |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Mises en situation, jeux de rôle, retours d'expérience.                                                                                 |
|               | 11h30 – 12h30 | Module 4 – Recyclage et diffusion des contenus                                |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Atelier pratique ; évaluation formative du module 4 : quiz intermédiaire et mise en situation concrète de 20 minutes en fin de module.  |
|               | 14h00 – 15h00 | Module 5 – Transformer l'interaction communautaire en opportunité commerciale | 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.                                                    | Étude de cas, mapping de parcours, échanges guidés.                                                                                     |
|               | 15h00 – 16h00 | Module 5 – Mise en place d'une récupération de leads conforme RGPD            |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Apports méthodologiques, atelier pratique, analyse de cas.                                                                              |
|               | 16h00 – 17h00 | Module 5 – Conception d'outils de conversion et tunnel de conversion          |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Atelier de conception, démonstration, feedback individualisé.                                                                           |
| <b>Jour 4</b> | 09h30 – 10h30 | Module 5 – Justification des choix d'outils et mécaniques d'acquisition       | 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.                                                    | Mise en situation ; évaluation formative du module 5 : quiz intermédiaire et mise en situation concrète de 20 minutes en fin de module. |
|               | 10h30 – 11h30 | Module 6 – Identification des indicateurs de performance                      | 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. | Apports théoriques, analyse de cas, échanges.                                                                                           |
|               | 11h30 – 12h30 | Module 6 – Tableau de bord assisté par IA                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Construction guidée, pratique sur cas.                                                                                                  |
|               | 14h00 – 15h00 | Module 6 – Analyse des performances et axes d'amélioration                    |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Exercice d'analyse, atelier de recommandations, débrief.                                                                                |
|               | 15h00 – 16h00 | Module 6 – Veille active et ajustement stratégique                            |                                                                                                                                                                                                                                                                               | Démonstration ; évaluation formative du module 6 : quiz intermédiaire et mise en situation concrète de 20 minutes en fin de module.     |
|               | 16h00 – 17h00 | Synthèse de la formation et préparation à la certification                    | Consolidation transversale des 6 objectifs professionnels du programme.                                                                                                                                                                                                       | Questions-réponses, synthèse finale, préparation à l'examen certificatif.                                                               |

## Suivi et évaluation

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Feuilles de présence émargées par demi-journée de formation, par les stagiaires et le formateur
- Suivi des échanges entre le stagiaire et le formateur (emails, accompagnement individualisé)
- Relevés de connexion aux sessions à distance

- Résultats des évaluations (quiz, exercices, mises en situation, études de cas)
- Évaluation formative : évaluation pratique intermédiaire à mi-parcours pour mesurer les acquis et surveiller l'apprentissage sur la 1<sup>re</sup> journée de formation
- Évaluation sommative (finale) sur cas pratique en fin de session pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances précisées dans les objectifs
- Attestation de fin de formation et attestation de passage de la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus ».

### Modalités d'évaluation finale (évaluation sommative)

|                                                       |                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalité d'évaluation 1 :<br/>Étude de cas</b>     | L'étude de cas réalisée en ligne est tirée au sort de façon aléatoire parmi une banque de données.<br>Durée : 1 heure 30<br>Conditions de réalisation : en distanciel |
| <b>Modalité d'évaluation 2 :<br/>Soutenance orale</b> | Le candidat présente l'étude de cas réalisée et argumente ses choix.<br>Durée : 15 minutes<br>Conditions de réalisation : en distanciel                               |

## Objectifs et contexte de la certification

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.

Online Sales Success gère donc l'organisation de l'évaluation des candidats à la certification. Les candidats recevront un mail du certificateur Online Sales Success lorsque leur organisme de formation déclarera leur « sortie de formation » dans l'application EDOF (« prêt à passer » dans l'application Wedof). Dans ce mail, le certificateur expliquera que les candidats recevront dans les 24 à 72 h deux mails les invitant à passer leur examen de certification :

1. Le mail ayant l'objet « Bienvenue sur TestWe » contient les identifiants de connexion le jour de l'examen, mais également les instructions OBLIGATOIRES à réaliser avant l'examen ;
2. Le mail ayant l'objet « Examen disponible » donne la date à laquelle l'apprenant pourra effectuer son examen au plus tôt.

## Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances précisées dans les objectifs sont :

- Évaluation sur étude de cas pratique finale + soutenance orale

## Modalités d'évaluation de la formation

- ❖ Questionnaire de satisfaction