

Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus — Préparation à la certification RS7439

Contact référent

Romain REVEAU – romain.reveau@outlook.fr – 0633565173

Certification visée

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

Certificateur

Online Sales Success

Code de la certification

RS7439

Lien vers la certification

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

Finalité / Certification

Cette formation prépare au passage des épreuves de la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus », enregistrée à France Compétences sous le code RS7439.

Les évaluations certificatives sont obligatoires et organisées sous la responsabilité du certificateur ONLINE SALES SUCCESS, conformément au référentiel RS7439. La modalité 1 prend la forme d'une étude de cas en ligne tirée au sort, réalisée en distanciel, d'une durée de 1 h 30, décomposée en 5 phases. La modalité 2 est une soutenance orale de 15 minutes en distanciel, devant jury.

À l'issue de la formation, le candidat s'engage à se présenter aux épreuves de certification RS7439, obligatoires et organisées sous la responsabilité du certificateur Online Sales Success.

Étapes à l'issue de la formation pour passer la certification RS7439 :

1. Le candidat transmet les informations nécessaires à l'inscription.
2. L'organisme de formation réalise l'inscription du candidat aux épreuves auprès du certificateur, selon la procédure officielle Online Sales Success.
3. La date et le créneau de passage sont planifiés selon les modalités communiquées par le certificateur.
4. Une convocation précisant la date, l'heure, les modalités de passage et les consignes techniques est transmise au candidat avant les épreuves.

Notre organisme de formation est habilité par Online Sales Success à préparer la certification RS7439. Les organismes préparant à la certification RS7439 sont consultables via la rubrique « Liste des organismes préparant à la certification » de la fiche RS7439 France Compétences.

Fiche officielle France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7439/>

Langue de la formation

Français

Type de parcours

Formation à distance en mode synchrone : toutes les sessions sont animées en visioconférence via Zoom (ou équivalent). Le formateur est présent en temps réel pour animer, évaluer et accompagner.

Parcours certifiant 100 % à distance en classe virtuelle synchrone, d'une durée de 21 h. Le parcours de formation est réalisé intégralement en synchrone.

Les épreuves de certification RS7439 sont obligatoires et organisées sous la responsabilité du certificateur Online Sales Success, selon le référentiel RS7439, devant jury. Elles se déroulent après la phase de formation et ne sont pas comptabilisées dans les 21 h de formation.

Conformément à l'article D6313-3-1 du Code du travail, la mise en œuvre de l'action à distance comprend :

- une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours ;
- une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne ;
- des évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation.

La présente action n'est pas une autoformation : l'encadrement pédagogique est assuré en classe virtuelle synchrone sur la totalité des heures de formation.

Résumé de la formation

Cette formation prépare au passage des épreuves de la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus », détenue par Online Sales Success et enregistrée à France Compétences sous le code RS7439, avec une échéance au 18-12-2027.

Les évaluations certificatives sont organisées sous la responsabilité du certificateur ONLINE SALES SUCCESS, conformément au référentiel RS7439. Date d'échéance de l'enregistrement 18-12-2027. Date de dernière délivrance possible 17-06-2028.

Elles ne sont pas comptabilisées dans les heures de formation, et sont réalisées conformément au référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation RS7439, devant jury.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter aux épreuves de certification.

Points forts de la formation

- Formation 100 % à distance en classe virtuelle synchrone. Les épreuves de certification RS7439 se déroulent après la phase de formation et ne sont pas comptabilisées dans les heures de formation.
- Parcours centré sur des cas concrets couvrant l'ensemble de la stratégie de marketing de contenus, de l'analyse de marché jusqu'au pilotage de la performance.
- Approche très opérationnelle du prompt engineering appliqué au marketing de contenus, avec maîtrise de la méthode Allfred.
- Intégration systématique des enjeux de conformité juridique, de sécurité des données et d'éthique de l'intelligence artificielle.
- Préparation structurée aux 2 modalités d'évaluation RS7439, avec des temps de simulation et un feedback individualisé.

Résultats attendus

- Obtention de la certification RS7439 délivrée par Online Sales Success, sous réserve de réussite aux épreuves officielles organisées par le certificateur, devant jury.

- Validation des compétences selon le référentiel RS7439, via les 2 modalités d'évaluation prévues :

- Modalité d'évaluation 1 : étude de cas en ligne tirée au sort de façon aléatoire parmi une banque de données. Durée : 1 h 30 en distanciel. L'épreuve se décompose en 5 phases :

Phase 1 : le candidat réalise une analyse de l'environnement de l'entreprise. Il est notamment demandé au candidat de choisir et de justifier l'utilisation d'une IA pour présenter un outil d'analyse stratégique, identifier ses concurrents, présenter son projet, définir un persona précis, sélectionner et justifier le choix d'un réseau social.

Phase 2 : le candidat produit à l'aide de l'IA des contenus inclusifs, tout en respectant le cadre législatif portant sur le contenu texte, le contenu sous forme de visuel et le contenu vidéo.

Phase 3 : le candidat présente la manière d'utiliser une IA générant de l'interactivité dans une communauté, la manière de produire un calendrier éditorial grâce à l'IA, l'importance et la manière de pouvoir recycler du contenu marketing.

Phase 4 : le candidat utilise une IA pour répondre aux commentaires et inciter à l'action.

Phase 5 : le candidat élabore un tableau de bord et met en place un outil de veille marketing.

- Modalité d'évaluation 2 : soutenance orale. Durée : 15 minutes en distanciel. Le candidat présente l'étude de cas réalisée, argumente ses choix et répond aux questions du jury. Le questionnement du jury est particulièrement orienté vers l'argumentation des choix, l'inclusivité des contenus digitaux produits, le moyen de récupérer les coordonnées prospects, les normes RGPD et IA Act et les codes algorithmiques du réseau social, la mise en place des indicateurs de contrôle de la performance, les différentes possibilités de contenu marketing, les règles de droit d'auteur.

Les épreuves de certification sont organisées hors des 21 h de formation, sous la responsabilité du certificateur Online Sales Success. L'inscription aux épreuves est effectuée par TRAINE UP FORMATION auprès du certificateur. Les frais de certification sont inclus dans le tarif de la formation.

Objectifs pédagogiques

Obtenir la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus ».

Compétences attestées par la certification

- 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.

Public visé

Cette formation s'adresse aux indépendants et auto-entrepreneurs souhaitant développer leur visibilité en ligne grâce à l'IA, aux dirigeants de TPE en charge de la stratégie marketing de leur entreprise, aux professionnels de la TPE en charge de la démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise, ainsi qu'aux professionnels en reconversion souhaitant acquérir des compétences opérationnelles en marketing de contenus assisté par l'IA.

La certification s'adresse aux indépendants, dirigeants de TPE ou professionnels de la TPE en charge de la démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour professionnaliser leur stratégie de marketing de contenus et renforcer leur performance commerciale.

Prérequis

Prérequis à l'entrée en formation, admission et à la validation de la certification RS7439

- Le candidat doit être en charge de la démarche marketing de contenu et présenter des connaissances en marketing de contenu issues d'une première expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux.
- 1 test de positionnement est réalisé pour vérifier ces compétences, avant de valider la demande d'inscription, hors temps de formation. Candidature validée dès obtention de 10/20 au test de connaissances et d'une expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux via le CV ou LinkedIn du candidat.
- Avoir une activité professionnelle nécessitant le développement de sa visibilité digitale, en activité principale ou secondaire.

Prérequis techniques

- Ordinateur (Windows ou Mac) avec un navigateur à jour (Chrome, Edge...).
- Connexion Internet haut débit recommandée pour la formation à distance.
- Webcam et micro fonctionnels pour participer aux visioconférences.
- Disposer d'un accès à 1 outil d'intelligence artificielle conversationnelle, via 1 compte existant du stagiaire ou via 1 accès fourni par l'équipe pédagogique.
- Aucun abonnement payant requis pour le stagiaire. Si 1 accès payant est nécessaire, il est fourni par l'équipe pédagogique.
- Notions de base en informatique et en bureautique (manipulation d'un clavier, d'une souris, navigation sur Internet, gestion simple de fichiers).
- Disposer d'un compte actif sur au moins un réseau social (LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok ou autre).

Vérification des prérequis et ajustement pédagogique

- Avant l'inscription : 1 test et 1 entretien permettent de vérifier les prérequis du candidat en marketing de contenus et réseaux sociaux. La candidature est validée dès obtention de 10/20 au test et justification d'une expérience via le CV ou LinkedIn.
- Au démarrage de la formation : le formateur adapte les exemples, cas pratiques et modalités d'accompagnement au niveau et au contexte des stagiaires, sans ajout d'heures au volume de 21 h.

Durée totale de la formation

21 h d'apprentissage encadré, réparties sur 3 jours, selon le calendrier de session communiqué avant le démarrage.

Chaque module inclut un temps d'évaluation à distance sous la supervision du formateur, en direct.

Rythme de la formation

3 jours de formation en classe virtuelle synchrone, pour une durée totale de 21 h, à raison de 7 heures par jour.

Lieu de la formation

Formation à distance en classe virtuelle synchrone, accessible via un lien de connexion transmis après validation de l'inscription.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Support de cours au format numérique, remis sous forme de documents structurés.
- Apports théoriques et démonstrations pratiques assurés par le formateur.
- Études de cas appliquées au marketing de contenus et aux scénarios professionnels réels des stagiaires.
- Exercices guidés avec l'usage d'outils d'intelligence artificielle conversationnelle et d'outils IA de création visuelle et vidéo.
- Fiches pratiques, modèles de prompts (méthode Allfred) et templates directement réutilisables en situation professionnelle.

Nombre de stagiaires par session

De 1 à 10 stagiaires par session au maximum.

Moyens techniques mobilisés

- Ordinateur et connexion Internet stable adaptés à la visioconférence et au partage d'écran
- Salle virtuelle avec visioconférence, partage d'écran et espace de discussion
- Webcam et micro obligatoires pour les séquences orales et les simulations
- Outils d'intelligence artificielle conversationnelle (ChatGPT, Claude) accessibles via un compte existant du stagiaire ou via un accès fourni par l'équipe pédagogique
- Outils IA de création visuelle (Midjourney, Canva IA, Leonardo AI) et de production vidéo (HeyGen, Synthesia, CapCut IA)
- Outils de planification éditoriale et de veille (Notion IA, Trello, Metricool, Perplexity, Feedly IA)
- Aucun abonnement payant requis pour le stagiaire
- Si un accès payant est nécessaire, il est fourni par l'équipe pédagogique

Assistance pédagogique et technique

Accompagnement pédagogique

- Animation synchrone : toutes les séances sont menées en direct via Zoom, en présence du formateur, sur l'ensemble du parcours.
- Formateur référent : Romain REVEAU, disponible pour répondre aux questions et assurer l'accompagnement pédagogique en temps réel, e-mail : romain.reveau@outlook.fr, tél. : 0633565173.
- Guides et ressources :
 - Un guide d'utilisation Zoom, format PDF, est fourni en amont.
 - Des fiches pratiques, modèles de prompts (méthode Allfred) et templates sont mis à disposition pour travailler les compétences du référentiel RS7439.
 - Des grilles de correction et trames de livrables sont fournies pour préparer les modalités d'évaluation.
 - Exercices pratiques : régulièrement proposés et corrigés collectivement ou individuellement en visioconférence, sur des cas concrets du marketing de contenus, avec itérations guidées pour améliorer la qualité des outputs IA.
 - Préparation certification : entraînements encadrés aux modalités d'évaluation prévues pour « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus », incluant simulation complète de l'étude de cas en 5 phases et entraînement à la soutenance orale.

Assistance technique

- Dispositif d'assistance :
 - Support téléphonique : 0633565173 en cas de souci de connexion, bug Zoom, audio, webcam, partage d'écran ou accès aux documents, pendant les créneaux de formation.
 - E-mail : romain.reveau@outlook.fr pour tout problème technique, y compris en amont du démarrage, avec un délai de réponse maximum de 24 h ouvrées.
 - Guide de dépannage rapide :
 - Document FAQ résumant les pannes courantes, son, webcam, partage d'écran, paramètres Zoom, autorisations navigateur, reconnexion.
 - Tutoriels courts illustrant la résolution des principaux problèmes techniques sur Zoom et sur l'accès aux supports.
 - Moyens supplémentaires :
 - Test technique avant le démarrage si nécessaire, micro, webcam, partage d'écran, stabilité de connexion.
 - Assistance en direct par partage d'écran en visioconférence si nécessaire, avec accord du stagiaire, afin de dépanner et assurer la continuité du parcours.

Gestion des réclamations

Toute réclamation peut être transmise par e-mail à romain.reveau@outlook.fr. Une réponse est apportée sous 48 h ouvrées, avec proposition d'action corrective si nécessaire.

Modalités de déroulement

Formation organisée en classe virtuelle synchrone, avec alternance d'apports structurés, de démonstrations, d'ateliers guidés, d'études de cas, de travaux supervisés et de temps de préparation aux épreuves de certification.

Temporalité d'animation :

- Le formateur anime et encadre 100 % des heures de formation en synchrone, sur les créneaux indiqués dans le déroulé pédagogique.
- Le formateur supervise les exercices, répond aux questions en direct et valide les livrables.

Rôle du formateur

- Profil : formateur spécialisé en marketing de contenus et en déploiement opérationnel d'outils d'IA, expérimenté en animation synchrone et en évaluation de compétences, en lien avec le référentiel RS7439.
- Animer les classes virtuelles : présentation, démonstrations, cadrage des activités.
- Guider les ateliers : construction, test et amélioration de prompts (méthode Allfred), production de contenus (texte, visuel, vidéo), corrections en direct.
- Évaluer les acquis tout au long du parcours : quiz, cas pratiques, grilles d'évaluation, feedback individualisé.
- Préparer les stagiaires aux modalités d'évaluation RS7439 via simulations et entraînements.

Le référent pédagogique et technique de la formation est le contact référent indiqué en tête de programme.

Déroulement pratique de la classe virtuelle

- Avant le démarrage : convocation et informations pratiques envoyées par e-mail, avec le lien de connexion, les horaires, les prérequis techniques et les consignes de participation.
- Connexion : le stagiaire se connecte 10 min avant le début de chaque demi-journée afin de vérifier audio, webcam et partage d'écran si nécessaire.
- Règles de fonctionnement : webcam activée pendant les séquences orales, participation via micro ou chat, exercices réalisés en direct sous supervision du formateur, partage de documents via un espace de dépôt transmis au stagiaire.
- Pauses : pauses intégrées selon le planning, avec reprise à l'heure indiquée dans le déroulé pédagogique.
- Après chaque journée : rappel des livrables produits et des points à consolider avant la séquence suivante. Aucune activité pédagogique obligatoire n'est demandée hors des créneaux de classe virtuelle, hors positionnement éventuel et hors épreuves de certification, organisées après la formation.

Conditions de déroulement

- Formation réalisée entièrement à distance en classe virtuelle synchrone.
- Activités alignées sur le déroulé pédagogique, avec alternance de temps d'apports, d'exercices guidés, de travaux individuels supervisés et de travaux de groupe.
- Respect des règles de présence, de ponctualité et de participation active définies au démarrage de la formation.
- La formation alterne environ 40 % d'apports théoriques et 60 % de mises en pratique, ateliers, études de cas, simulations.

Les épreuves de certification RS7439 se déroulent après la phase de formation et ne sont pas comptabilisées dans les heures de formation. Elles sont organisées sous la responsabilité du certificateur, selon le référentiel RS7439, devant jury.

Composition du jury, conformément à la fiche RS7439 :

- 1 représentant Online Sales Success (interne)
- 1 professionnel de la vente qui a l'expérience de l'utilisation de l'intelligence artificielle, ou 1 professionnel de l'IA avec une expérience commerciale (externe)

Conformité & RGPD / Éthique IA

- Données collectées limitées au strict nécessaire pour la gestion de la formation et l'inscription à la certification si applicable.
- Consigne stricte en atelier : aucune donnée sensible ni donnée identifiante dans les outils d'intelligence artificielle. Utilisation de données anonymisées ou pseudonymisées.
- Information fournie au stagiaire sur les outils utilisés et sur les modalités d'hébergement des données liées à la formation.
- Archivage des preuves pédagogiques et des éléments liés à la certification pendant 5 ans.
- Exercice des droits RGPD via le référent indiqué en tête du programme.

Suivi de l'exécution de la formation

1. Suivi de la présence et participation

Chaque session en classe virtuelle via Zoom fait l'objet :

- d'une feuille de présence avec émargement numérique
- d'un relevé de connexion et d'horodatages issus de la plateforme

Le formateur :

- note le degré d'implication pendant les ateliers, les échanges oraux et les simulations
- suit la progression de chaque participant à partir des livrables produits au fil des modules

2. Évaluations intermédiaires

Tout au long du parcours, sous contrôle du formateur, avec correction en direct :

- quiz de fin de module
- cas pratiques guidés sur le contexte réel du stagiaire
- revues de livrables et itérations encadrées

3. Évaluation finale (simulation)

Intégrée au déroulé de fin de parcours sous forme de simulations RS7439 :

- simulation complète de l'étude de cas en 5 phases (Modalité 1)
- entraînement à la soutenance orale devant le formateur jouant le rôle du jury (Modalité 2)

Feedback personnalisé au stagiaire :

- corrections individualisées
- plan d'actions avant le passage officiel des épreuves

Modalités d'évaluation des acquis

Les épreuves RS7439 sont obligatoires, organisées par Online Sales Success, après la formation, et hors heures de formation, hors 21 h.

Évaluations pendant la formation

- Positionnement initial : test de positionnement + questions orales brèves hors temps de formation, ajustement pédagogique au démarrage
- Formatives : quiz de fin de module, cas pratiques guidés, revues de livrables, corrections itératives
- Synthèse interne : entraînement aux modalités RS7439, simulation complète de l'étude de cas en 5 phases + entraînement à la soutenance orale

Épreuves de certification RS7439

- Modalité 1 : étude de cas en ligne tirée au sort parmi une banque de données, durée 1 h 30, en distanciel, 5 phases couvrant C1 à C6
- Modalité 2 : soutenance orale, durée 15 minutes, en distanciel, présentation de l'étude de cas, argumentation des choix, réponses aux questions du jury

Réussite

Validation des modalités selon critères RS7439.

Inscription, convocation, organisation

Après la formation, l'OF inscrit le candidat selon procédure officielle, le certificateur fixe date et créneau, une convocation avec consignes techniques est transmise, l'OF accompagne sur inscription, planification, convocation, consignes, rappel des modalités.

Suite de formation

Suivi post-formation, entretien à 30 jours en visio ou téléphone, questionnaire de satisfaction en ligne.

Sanction de la formation

- Attestation de formation mentionnant les objectifs, la durée, la nature des activités, les résultats obtenus et la préparation au passage des épreuves de certification.
- Certification délivrée sous réserve de réussite aux épreuves officielles organisées sous la responsabilité du certificateur

Concernant le passage aux épreuves :

- Accompagnement du stagiaire pour l'organisation de son passage aux épreuves : inscription, planification, convocation, consignes techniques et rappel des modalités.
- Conservation des preuves relatives au passage des épreuves de certification et des documents associés.

Tarifs de la formation

- Prix total : 2099€
- TVA non applicable conformément à l'article 261-4-4° du Code général des impôts
- Le prix comprend les coûts pédagogiques et les frais d'inscription et de passage aux épreuves de certification, pris en charge par l'organisme de formation.

Modalités et délais d'accès

- Délai d'accès : 15 jours ouvrés après validation du dossier et signature du contrat.
- Modalités : constitution du dossier d'inscription, validation administrative et financière. Pour les actions sur mesure ou en intra-entreprise, calendrier co-construit avec le client en fonction des contraintes opérationnelles

Modalités d'inscription

- Prise de contact par courrier électronique, téléphone ou messagerie instantanée de type WhatsApp
- Entretien de préinscription gratuit permettant de vérifier le projet professionnel et les prérequis
- Test de prérequis et entretien de validation réalisés avant l'inscription, hors temps de formation, afin de vérifier l'adéquation au niveau attendu par la certification visée dans ce programme
- Validation de l'inscription sous 48 h après accord sur le dossier et les conditions
- Démarrage proposé après validation de l'inscription, lorsque le calendrier le permet
- Transmission de la convocation, des informations pratiques et des accès à la classe virtuelle avant le démarrage de la session
- Au démarrage de la formation, un positionnement pédagogique est réalisé durant les heures de formation afin d'individualiser les cas pratiques, les livrables et le niveau d'accompagnement
- Pour les actions sur mesure ou en intra-entreprise, calendrier co-construit avec le client en fonction des contraintes opérationnelles

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre centre de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap.

- Analyse de chaque situation pour proposer des adaptations pédagogiques ou techniques.
- Orientation vers des partenaires spécialisés si besoin.
- Contact PSH : Romain REVEAU – romain.reveau@outlook.fr – 0633565173

Statistiques et résultats

Statistiques et résultats, mise à jour 02/06/2026 :

- Taux de réussite à l'examen : en attente de statistiques, mises à jour 1 fois par an.
- Taux de satisfaction des stagiaires : en attente de statistiques, mises à jour 1 fois par an.
- Taux d'abandon : en attente de statistiques, mises à jour 1 fois par an.

Déroulé pédagogique

Fuseau horaire Europe/Paris, formation organisée en classe virtuelle synchrone.

Les activités à effectuer à distance et leur durée moyenne sont précisées par module et par séquence afin d'assurer la traçabilité pédagogique.

J1 — 7 h — 09:30–13:00 / 13:30–17:00

- Présentation de la formation, 0 h 30 : cadrage, objectifs, compétences visées RS7439, modalités d'évaluation, règles d'assiduité, livrables attendus.
 - Outils : visioconférence, support de cours.
 - Livrables : objectifs individuels, règles de fonctionnement validées.

- Positionnement pédagogique et individualisation, 0 h 30 : quiz marketing de contenus et intelligence artificielle, questions orales courtes de 2 à 3 minutes, recueil du contexte métier, plan de progression
 - Outils : quiz en ligne, grille de positionnement
 - Livrables : diagnostic initial, plan de progression

- Module M1 — Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'IA, 3 h 00, compétence C1
 - Notions : outils d'analyse stratégique (SWOT, PESTEL, BCG) via l'IA, étude de marché assistée par IA, concurrents, besoins du marché, personas, positionnement, réseau social.
 - Cas fil rouge Modalité 1 Phase 1 : analyse de l'environnement d'une entreprise intégrant l'IA dans son marketing de contenus.
 - Travail guidé : choisir et justifier l'utilisation d'une IA, présenter un outil d'analyse stratégique, identifier ses concurrents, présenter son projet, définir un persona précis, sélectionner et justifier le choix d'un réseau social.
 - Exercices : génération d'une analyse stratégique, étude de marché via prompts itératifs, benchmark concurrentiel, construction de 2 personas, réajustement du positionnement.
 - Outils : IA conversationnelle, templates de cartographie, support de cours.
 - Livrables : analyse stratégique, étude de marché, fiche concurrentielle, 2 fiches personas, positionnement réajusté, justification du réseau social.
 - Évaluation : quiz, cas pratique.

- Module M2 — Produire des contenus marketing performants avec l'IA, 3 h 00, compétence C2, partie 1
 - Notions : panorama des outils IA (texte, visuel, vidéo), configuration, création de contenus texte, visuels, vidéo, méthode Allfred.
 - Exercices : sélection et configuration de 3 outils, production de 3 contenus texte, 2 visuels, 1 vidéo, rédaction de 5 prompts Allfred.
 - Outils : ChatGPT, Claude, Midjourney, Canva IA, Leonardo AI, HeyGen, Synthesia, CapCut IA, fiche méthode Allfred, modèles de prompts.
 - Livrables : tableau de sélection, fiches de configuration, 3 contenus texte, 2 visuels, 1 vidéo, 5

prompts Allfred.

J2 — 7 h — 09:30–13:00 / 13:30–17:00

- Module M2 — Produire des contenus marketing performants avec l'IA, 3 h 00, compétence C2, partie 2
 - Notions : droits d'auteur, intégrité, algorithmes, inclusivité, justification des choix.
 - Exercices : vérification anti-plagiat, checklist 8 points, vérification inclusivité, fiche de justification.
 - Outils : ChatGPT, Claude, outils de vérification plagiat et contraste.
 - Livrables : checklist de vérification, fiche de justification, checklist d'inclusivité.
 - Évaluation : quiz, cas pratique.
- Module M3 — Conformité, réglementation et usage responsable de l'IA, 1 h 30, compétence C3
 - Notions : RGPD, CNIL, IA Act, cadre juridique hors UE, enjeux écologiques, sobriété numérique.
 - Exercices : analyse de scénarios de collecte, protocole RGPD, classification risques IA Act, réflexes hors UE, actions sobriété.
 - Outils : ChatGPT, Claude, supports réglementaires, checklist conformité.
 - Livrables : protocole RGPD, grille classification IA Act, fiche réflexes hors UE, fiche 3 engagements sobriété.
 - Évaluation : quiz, cas pratique.
- Module M4 — Animer sa communauté avec régularité et efficacité grâce à l'IA, 2 h 30, compétence C4
 - Notions : ligne éditoriale, calendrier éditorial, interactivité communautaire, recyclage de contenus.
 - Exercices : définition ligne éditoriale, calendrier 4 semaines (12 publications), 5 réponses types avec CTA, 3 accroches interactives, déclinaison multi-formats.
 - Outils : ChatGPT, Claude, Notion IA, Trello, Metricool, Canva IA, CapCut IA.
 - Livrables : ligne éditoriale, calendrier éditorial, banque de réponses avec CTA, 3 déclinaisons multi-formats.
 - Évaluation : quiz, cas pratique.

J3 — 7 h — 09:30–13:00 / 13:30–17:00

- Module M5 — Générer des opportunités commerciales via sa communauté, 3 h 00, compétence C5
 - Notions : signaux d'intérêt, IA conversationnelle avec CTA, mécanismes algorithmiques, récupération de leads RGPD, outils de conversion, tunnel de conversion.
 - Exercices : scénarios de réponse IA avec CTA, mécanisme récupération leads, création lead magnet et formulaire, schéma tunnel de conversion, argumentation des choix.

- Outils : ChatGPT, Claude, Canva IA, Notion IA, modèle de formulaire.
 - Livrables : scénarios de réponse avec CTA, mécanisme récupération leads RGPD, lead magnet, formulaire, schéma tunnel, fiche de justification.
 - Évaluation : quiz, cas pratique.
-
- Module M6 — Piloter et améliorer sa stratégie de contenu avec l'IA, 3 h 00, compétence C6
 - Notions : KPI marketing de contenus, tableau de bord automatisé, analyse de performance, veille active, ajustements stratégiques.
 - Exercices : sélection de 5 KPI, création tableau de bord, analyse de 5 publications, paramétrage outil de veille, 3 ajustements stratégiques.
 - Outils : ChatGPT, Claude, Notion IA, Google Looker Studio, Metricool, Perplexity, Feedly IA.
 - Livrables : fiche 5 KPI, tableau de bord paramétré, rapport d'analyse, outil de veille paramétré, fiche 3 ajustements stratégiques.
 - Évaluation : quiz, cas pratique.
-
- Simulations des épreuves RS7439, 1 h 00
 - Exercices : 1 simulation de l'étude de cas en 5 phases, avec préparation guidée et feedback détaillé par phase.
 - Exercices : 1 quiz global toutes compétences C1 à C6.
 - Outils : l'ensemble des outils mobilisés pendant la formation.
 - Livrables : résultats quiz global, dossier d'étude de cas complet (5 phases) corrigé, feedback individualisé.

Bilan de formation et clôture : synthèse des compétences C1 à C6, rappel des modalités de passage de la certification (inscription par TRAINE UP FORMATION auprès d'Online Sales Success, épreuves hors 21 h), ressources complémentaires, questionnaire de satisfaction à chaud.

Correspondance compétences / modules / évaluations

Le parcours prépare les compétences attestées C1 à C6 du référentiel RS7439, avec mises en pratique et évaluations formatives intégrées au déroulé.

- 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.

Modules: M1.

Évaluations en formation: quiz, cas pratique.

Préparation certification: entraînement encadré à la Phase 1 de la Modalité d'évaluation 1.

- 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.

Modules: M2.

Évaluations en formation: quiz, cas pratique, revues de livrables.

Préparation certification: entraînement encadré à la Phase 2 de la Modalité d'évaluation 1.

- 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.

Modules: M3.

Évaluations en formation: quiz, cas pratique, checklist.

Préparation certification: entraînement encadré à la Modalité d'évaluation 2 (soutenance orale — questionnement RGPD, IA Act, droit d'auteur).

- 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.

Modules: M4.

Évaluations en formation: quiz, cas pratique.

Préparation certification: entraînement encadré à la Phase 3 de la Modalité d'évaluation 1.

- 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.

Modules: M5.

Évaluations en formation: quiz, cas pratique.

Préparation certification: entraînement encadré à la Phase 4 de la Modalité d'évaluation 1.

- 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.

Modules: M6.

Évaluations en formation: quiz, cas pratique.

Préparation certification: entraînement encadré à la Phase 5 de la Modalité d'évaluation 1.