

PROGRAMME DE FORMATION

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

Certification professionnelle RS7439

Formation à distance



PRÉSENTATION DU CENTRE DE FORMATION

Créé en 2023 à Aix-en-Provence, Forma Finance est un organisme de formation spécialisé dans l'intelligence artificielle et ses usages professionnels.

Nous accompagnons les particuliers, salariés, indépendants et entreprises dans la maîtrise des outils d'IA afin de leur permettre de gagner en efficacité, automatiser certaines tâches et intégrer concrètement l'intelligence artificielle dans leur activité professionnelle.

Notre mission est de rendre l'intelligence artificielle accessible, pratique et immédiatement applicable, quel que soit le niveau de départ de l'apprenant.

Nos parcours privilégient une approche pratique avec nos formateurs, basée sur des cas d'usage concrets, des mises en situation et la prise en main des principaux outils d'intelligence artificielle. Certaines formations sont également complétées par des supports e-learning afin de favoriser un apprentissage progressif et durable.

La qualité de nos formations et la satisfaction de nos apprenants sont au cœur de nos engagements. Certifié Qualiopi, Forma Finance propose des formations pouvant être financées par différents dispositifs de la formation professionnelle, notamment le CPF et les OPCO, sous réserve des conditions d'éligibilité applicables.

PROGRAMME DE FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Public visé	La certification s'adresse candidats en charge de la démarche de marketing de contenu.
Les points forts de la formation	Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète. Ces supports permettent de retravailler à votre rythme les acquis de la formation.
Lieu de la formation	À distance sur Google Meet, Zoom, Teams ou tout outil de Visio. Plateforme LMS "FORMA FINANCE".
Nombre de participants	Cours individuels ou groupés
Modalités d'accès	Pour accéder à notre formation, vous pouvez vous inscrire sur le formulaire de notre site internet.
Délai d'accès	À la suite de votre inscription, vous serez contacté sous 48 heures, hors week-ends et jours fériés. Une fois l'inscription effectuée, vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours, si vous êtes particulier.
Prérequis	Compétences marketing
Durée de la formation	15 heures de formation en Visio avec un formateur

Certification	RS7439 Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans on marketing de contenus Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences Nom du certificateur : ONLINE SALES SUCCESS Date d'échéance : 18-12-2027
Coût de la prestation	1650 € TTC
Financement	L'action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par le CPF, l'OPCO ou en fonds propres.
Moyens pédagogiques	• Supports de cours théoriques • Études de cas pratiques • Questions / Réponses avec le formateur
Matériel nécessaire	Ordinateur ou tablette et connexion internet
Compétences attestées par niveau	• Compétence 1 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. • Compétence 2 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. • Compétence 3 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. • Compétence 4 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. • Compétence 5 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. • Compétence 6 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.

Modalités d'évaluation de la certification**Modalité d'évaluation 1** : Etude de cas en distanciel**Modalité d'évaluation 2** : Soutenance orale en distanciel**Accompagnement pédagogique**

L'accompagnement pédagogique est assuré par le formateur dédié dans le cadre du parcours, adapté aux besoins de l'apprenant et aux objectifs de la certification visée.

Les modalités de contact avec le formateur ou l'équipe pédagogique sont communiquées à l'apprenant en début de formation.

Cela permet à l'apprenant de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations, à sa progression ou à la préparation de la certification.

Assistance technique

En début de parcours, un accès à la plateforme LMS est envoyé à l'apprenant pour suivre la formation E-learning.

Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'asseoir ses compétences théoriques.

L'apprenant reçoit aussi un accès à une plateforme lui permettant d'accéder à ses documents de suivi administratif (émargements, évaluations, attestations de fin de formation, etc...)

L'assistance technique est assurée de 9h30 à 17h du lundi au vendredi hors jours fériés au 01 87 66 02 19.

Accessibilité Handicap

Formation accessible sous réserve d'étude des besoins spécifiques d'aménagement.

Adaptations pédagogiques et organisationnelles possibles après entretien.

Si le centre n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée.

Les solutions d'adaptation peuvent être étudiées en lien avec l'AGEFIPH, l'Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées, ainsi qu'avec Cap emploi.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La certification s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas l'activité principale, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans son approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.

CONTACTS ET RÉFÉRENTS

Responsable pédagogique	Anthony PITKANITSOS, Directeur, Responsable qualité et pédagogique depuis 2021
-------------------------	---

Référent handicap	Anthony PITKANITSOS · contact@forma-finance.fr
-------------------	--

Coordonnées du centre de formation	E-mail : contact@forma-finance.fr Tél : 01 87 66 02 19 www.forma-finance.fr
------------------------------------	---

CONTENUS DE FORMATION

PROGRAMME - 8 MODULES

Chaque module se conclut par des exercices en ligne (théorie et mise en pratique).

MODULE 1 Comprendre les enjeux de l'IA appliquée au marketing de contenus

- Les fondamentaux du marketing de contenus
- Les usages concrets de l'intelligence artificielle dans les petites structures
- Les bénéfices attendus : gain de temps, régularité, qualité, personnalisation, performance
- Les limites de l'IA : fiabilité, biais, dépendance aux outils, vérification humaine
- Panorama des principaux outils d'IA utiles au marketing de contenus

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

MODULE 2 Analyser son environnement digital et concurrentiel avec l'IA

- Définir ses cibles, personas et attentes clients
- Étudier son environnement digital
- Analyser la concurrence et repérer les opportunités de différenciation
- Utiliser l'IA pour synthétiser des données, identifier des tendances et faire émerger des angles de communication
- Positionner son activité dans une stratégie éditoriale claire

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

MODULE 3 Définir une stratégie de marketing de contenus performante

- Définir ses objectifs : visibilité, engagement, notoriété, acquisition
- Choisir ses canaux de diffusion
- Identifier les formats les plus adaptés : post, carrousel, article, vidéo courte, newsletter, fiche conseil
- Construire des piliers de contenus
- Élaborer une ligne éditoriale claire et cohérente
- Utiliser l'IA pour générer des idées de contenus et planifier les prises de parole

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

MODULE 4 Produire des contenus engageants et inclusifs avec l'IA

- Rédiger avec l'IA : titres, accroches, publications, descriptions, scripts, emails
- Créer des visuels avec l'IA ou avec des outils assistés
- Générer des scripts vidéo, plans de carrousels et variations de messages
- Produire des contenus inclusifs et accessibles
- Vérifier, corriger et humaniser les contenus générés

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

CONTENUS DE FORMATION

PROGRAMME - 8 MODULES (suite)

MODULE 5 Encadrer les usages de l'IA : éthique, conformité et protection des données

- Sensibilisation aux règles de protection des données
- Principes clés du RGPD
- Vigilance sur les données personnelles, les données clients et les données sensibles
- Droit d'auteur, propriété intellectuelle et réutilisation des contenus
- Biais, transparence, responsabilité humaine et vérification
- Bonnes pratiques pour une utilisation éthique et conforme des outils d'IA
- Références au cadre réglementaire national, européen et international

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

MODULE 6 Animer sa communauté avec l'IA et gagner en régularité

- Construire un calendrier éditorial réaliste
- Utiliser l'IA pour planifier les publications
- Recycler et décliner les contenus existants
- Créer des interactions : réponses, relances, questions, appels et l'action
- Adapter le contenu aux temps forts de l'activité
- Gérer sa présence en ligne avec efficacité sans perdre en authenticité

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

MODULE 7 Générer des prospects grâce et une stratégie de contenus assistée par l'IA

- Comprendre le lien entre contenu, engagement et acquisition
- Construire des contenus orientés conversion
- Définir des appels et l'action pertinents
- Utiliser l'IA pour affiner les messages commerciaux
- Créer des séquences simples de capture de prospects
- Adapter les contenus aux spécificités des réseaux sociaux
- Identifier les contenus qui favorisent le passage et l'action

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

MODULE 6 Mesurer, ajuster et améliorer sa stratégie de contenus avec l'IA

- Identifier les indicateurs clés de performance
- Lire et interpréter les statistiques principales
- Utiliser l'IA pour synthétiser les résultats et repérer les axes d'amélioration
- Ajuster ses formats, messages et canaux en fonction des performances
- Mettre en place une veille active sur les outils, tendances et évolutions des plateformes

Visio en ligne — théorie & mise en pratique



FORMA



FINANCE

