

IA au service du Marketing

Référence : **IA024**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Certification : **Aucune**

CONNAISSANCES PRÉALABLE

- Maîtriser les fonctionnalités de base d'un ordinateur et des outils bureautiques
- Connaître les principaux concepts du marketing (segmentation, parcours client, campagnes, contenus, référencement, indicateurs de performance...)
- Aucune compétence en intelligence artificielle ou en développement informatique n'est requise.

PROFIL DES STAGIAIRES

- Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing souhaitant intégrer l'intelligence artificielle dans leurs pratiques afin d'améliorer la performance de leurs campagnes, d'optimiser leur production de contenus et de renforcer l'efficacité de leurs actions marketing
- Elle concerne notamment : Directeurs marketing ; Responsables marketing ; Responsables marketing digital ; Responsables communication ; Chargés de communication ; Responsables acquisition ; Responsables CRM et marketing automation ; Community managers ; Chefs de produit ; Consultants marketing ; Toute personne impliquée dans la stratégie, la conception ou le pilotage d'actions marketing

OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les cas d'usage de l'intelligence artificielle applicables aux activités marketing
- Utiliser l'IA générative pour concevoir des stratégies, produire des contenus et optimiser des campagnes marketing
- Exploiter l'IA pour analyser des données marketing, identifier des opportunités et faciliter la prise de décision
- Automatiser certaines tâches marketing à l'aide d'outils d'IA et de solutions no-code
- Améliorer la personnalisation des communications et la qualité des livrables marketing
- Utiliser l'intelligence artificielle dans le respect des bonnes pratiques relatives à la propriété intellectuelle, à la protection des données et à l'IA responsable

CERTIFICATION PRÉPARÉE

- Aucune

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- La formation privilégie une approche opérationnelle centrée sur des cas d'usage directement applicables aux activités marketing
- Les apports théoriques alternent avec : des démonstrations réalisées à partir des principales plateformes d'IA générative du marché ; des études de cas inspirées de campagnes marketing réelles ; des exercices pratiques individuels et collaboratifs ; des ateliers de conception, de rédaction et d'optimisation de contenus marketing ; des travaux d'analyse de données et de performances ; des échanges de pratiques entre participants
- Les participants disposent notamment de : un support pédagogique remis au format numérique ; des modèles de prompts adaptés aux métiers du marketing ; des modèles de livrables marketing (personas, plans marketing, calendriers éditoriaux, articles de blog, newsletters, e-mails, publications sur les réseaux sociaux, scripts vidéo, tableaux de bord, rapports d'analyse, etc.) ; des études de cas et exercices pratiques ; des ressources documentaires complémentaires ; un poste informatique (ou ordinateur personnel selon les modalités de la formation) avec accès aux plateformes d'IA utilisées pendant les travaux pratiques
- Les démonstrations et ateliers s'appuient sur les plateformes d'IA générative les plus largement adoptées au moment de la formation (par exemple ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude ou toute solution équivalente)
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

FORMATEUR

- Consultant-formateur expert en IA

MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début de formation, un questionnaire de positionnement permet d'évaluer le niveau de connaissance des participants concernant les usages de l'intelligence artificielle dans le domaine du marketing
- Tout au long de la formation, les acquis sont validés au travers : d'exercices pratiques ; d'études de cas ; de quiz interactifs ; de la production de livrables marketing assistés par l'IA ; d'ateliers de conception, d'optimisation et d'analyse de campagnes marketing. Le formateur apporte un retour individualisé sur les productions réalisées
- En fin de formation, les compétences sont évaluées au travers d'une mise en situation professionnelle consistant à concevoir et préparer une campagne marketing en mobilisant les outils d'intelligence artificielle
- Les compétences sont évaluées au regard des objectifs de la formation à l'aide d'une grille d'évaluation
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION

- EduGroupe met en place un ensemble de dispositifs pour accueillir, accompagner et adapter ses formations aux personnes en situation de handicap (PSH).
- Notre référent(e) handicap se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour tout besoin d'aménagement, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.

CONTENU DU COURS

1. Les usages de l'IA en marketing

- Stratégie
- Acquisition
- Contenu
- SEO
- Réseaux Sociaux
- E-mailing

2. Créer des contenus

- Articles
- Newsletters
- LinkedIn
- Landing Pages
- Livres Blancs
- Vidéos
- Visuels

3. Optimiser ses campagnes

- Personas
- Segmentation
- Scoring
- Automation
- A/B testing
- Reporting

4. Analyser les performances

- Search Console
- Analytics
- CRM
- Veille
- Benchmark
- Reporting

5. Industrialiser la production

- Assistants marketing
- Génération de contenus
- Workflows
- Automatisation