

FORMA PERFORMANCES

Organisme de formation certifié Qualiopi

PROGRAMME DE FORMATION

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

Certification	RS7439 – Développer son activité professionnelle avec l'IA dans son marketing de contenus
Certificateur	Online Sales Success
Enregistrement	France Compétences
Durée	19 heures minimum
Modalité	100 % visioconférence — classe virtuelle synchrone
Financement	CPF OPCO

1. Finalité de la formation

La formation a pour finalité de permettre aux professionnels d'intégrer l'intelligence artificielle dans une stratégie structurée de marketing de contenus afin de développer durablement l'activité de leur entreprise. Les contenus pédagogiques sont strictement alignés avec le référentiel de compétences de la certification RS7439.

L'inscription à la formation implique l'engagement du candidat à se présenter aux épreuves certificatives.

2. Résultats attendus

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

- Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'IA afin de positionner son activité dans une stratégie de marketing de contenu.
- Produire des contenus digitaux engageants (texte, visuel, vidéo) et inclusifs à l'aide d'outils IA en respectant les règles éthiques et les algorithmes des plateformes sociales.
- 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.
- Animer sa communauté à l'aide de l'IA en créant un calendrier de publication, en recyclant des contenus et en stimulant l'interaction.

- 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.
- Piloter l'amélioration continue de sa stratégie de contenus à l'aide de l'IA en analysant les indicateurs de performance et en réalisant une veille active.

3. Organisation et modalités pédagogiques

Durée minimale	19 heures
Modalité	100 % visioconférence (classe virtuelle synchrone)
Encadrement	Formateur présent pendant l'intégralité des heures
Mise en pratique	60 % du temps consacré aux ateliers pratiques

La pédagogie repose sur :

- Apports méthodologiques structurés
- Démonstrations d'outils IA
- Études de cas contextualisées
- Ateliers pratiques supervisés
- Production de livrables exploitables
- Évaluations progressives

4. Déroulé pédagogique aligné référentiel

Bloc 1 – Analyse stratégique assistée par IA

Objectif : Positionner l'activité professionnelle.

Contenus :

- Étude de marché assistée
- Analyse concurrentielle
- Identification des opportunités
- Construction du persona

Livrables :

- Analyse SWOT formalisée
- Persona détaillé
- Positionnement stratégique rédigé

Bloc 2 – Production de contenus digitaux

Objectif : Développer la visibilité et l'attractivité.

Contenus :

- Rédaction assistée par IA
- Création de contenus visuels
- Scripts vidéo

-
- Optimisation des prompts

Livrables :

- Contenus texte optimisés
- Script vidéo structuré
- Prompts documentés et améliorés

Bloc 3 – Conformité réglementaire et éthique

Objectif : Assurer une implémentation conforme.

Contenus :

- RGPD
- Protection des données
- Éthique IA
- Cadre réglementaire national et européen

Livable :

- Plan de conformité appliqué au projet du candidat

Bloc 4 – Animation communautaire

Objectif : Structurer la présence digitale.

Contenus :

- Ligne éditoriale
- Calendrier de publication
- Recyclage stratégique des contenus
- Techniques d'engagement

Livable :

- Calendrier éditorial mensuel opérationnel

Bloc 5 – Acquisition de prospects

Objectif : Générer des opportunités commerciales.

Contenus :

- Lead magnet
- Page de capture
- Tunnel de conversion
- Adaptation aux algorithmes

Livable :

- Tunnel de conversion structuré

Bloc 6 – Pilotage et amélioration continue

Objectif : Optimiser durablement la performance.

Contenus :

- Identification des KPI
 - Création d'un tableau de bord
-

- Analyse des performances
- Veille stratégique

Livrable :

- Plan d'amélioration continue argumenté

5. Public cible

La formation 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.

6. Prérequis et validation

Prérequis 1	Être en charge de la démarche marketing de contenu
Prérequis 2	Expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux
Validation	Test de positionnement — note minimale 10/20
Dossier	Transmission du CV + vérification de l'expérience via CV ou LinkedIn

La candidature est validée après analyse complète du dossier.

7. Modalités d'évaluation

Évaluations intermédiaires :

- Quiz auto-corrigés en fin de module
- Travaux pratiques évalués avec retour individualisé

Évaluation finale – Certification RS7439 :

Modalité	Durée	Détail
Modalité 1	1h30	Étude de cas réalisée en ligne, tirée au sort parmi une banque de données — distanciel
Modalité 2	15 min	Soutenance orale — le candidat présente l'étude de cas et argumente ses choix — distanciel

Le passage de l'examen est obligatoire.

8. Moyens techniques

- Plateforme de visioconférence sécurisée

-
- Supports pédagogiques numériques
 - Outils d'intelligence artificielle
 - Quiz en ligne
 - Documents collaboratifs

Le stagiaire doit disposer d'un ordinateur, d'une connexion stable, d'un micro et d'une webcam.

9. Sanction de la formation

- Une attestation de fin de formation est délivrée à l'issue de la formation.
- En cas de réussite aux épreuves finales, le parchemin officiel de certification RS7439 est délivré par Online Sales Success.

10. Financement

Cette formation professionnelle, de par son caractère certifiant, peut être prise en charge par le CPF.
Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du Code du travail ne peut bénéficier de ce dispositif de prise en charge.