

EXPERTIS ACADEMIE

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

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

Préparation à la Certification RS7439 — France Compétences

Modalités et Format	100 % à distance - Accompagnement personnalisé et interactif avec un formateur expert
Durée et Organisation	21 heures au total (Réparties sur 3 journées de 7 heures)
Tarif de la formation	1 850 € Net de Taxe

1. PUBLIC VISÉ, PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

Public cible : Ce cursus est spécialement conçu pour les travailleurs indépendants, les créateurs d'entreprise, les dirigeants de TPE, ainsi que les collaborateurs opérationnels ou chargés de marketing au sein de petites structures. Il répond à la nécessité d'acquérir des compétences pratiques et directement applicables pour structurer et dynamiser leur stratégie de communication digitale grâce aux technologies d'intelligence artificielle.

Pré-requis obligatoires : Les candidats doivent justifier d'une première expérience pratique ou de notions fondamentales en marketing de contenu, notamment à travers l'usage régulier de réseaux sociaux professionnels ou commerciaux (LinkedIn, Facebook, Instagram, etc.).

Processus d'admission et de positionnement :

Évaluation initiale : Réalisation d'un questionnaire de positionnement évaluant les connaissances numériques de base (score minimum de 10/20 exigé).

Entretien individuel : Un échange téléphonique ou en visioconférence avec un conseiller pédagogique d'Expertis Académie pour analyser le besoin professionnel.

Validation du dossier : Analyse du Curriculum Vitae (CV) ou du profil LinkedIn du candidat afin d'attester de l'expérience requise.

2. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'objectif global de cette action de formation est de rendre l'apprenant autonome dans la définition, la production et le pilotage d'une stratégie de marketing de contenu optimisée par l'intelligence artificielle. À l'issue du parcours, les participants seront en capacité de valider les 6 compétences clés du référentiel officiel RS7439 :

Code	Compétence visée (Référentiel RS7439)
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.

3. PROGRAMME DE FORMATION STRUCTURÉ ET DÉTAILLÉ (21 HEURES)

Le programme est organisé sur une durée totale de 21 heures en classe virtuelle synchrone, structuré de manière à assurer une progression logique de l'analyse stratégique jusqu'au pilotage opérationnel, tout en intégrant des temps d'ateliers pratiques et de préparation intensive aux épreuves d'évaluation.

1^{ère} JOURNÉE : DIAGNOSTIC, STRATÉGIE ET INGÉNIERIE ÉDITORIALE ASSISTÉES PAR L'IA (7H)

Module 1 : Diagnostic stratégique et cartographie de l'écosystème numérique (Compétence C1 — 3,5 heures)

- Introduction aux technologies d'IA générative appliquées aux études de marché et à la veille concurrentielle.
- Méthodologie de sélection et de configuration des outils d'IA en adéquation avec son secteur professionnel.
- Modélisation stratégique : Conception guidée de matrices SWOT et d'analyses PESTEL via des invites (prompts) structurées.
- Cartographie concurrentielle automatisée : Analyse du positionnement numérique et des tactiques de contenu des acteurs du marché.
- Profilage d'audience (Persona) : Co-construction d'un profil de client idéal enrichi, qualifié et contextualisé par l'IA.
- Alignement de l'offre et choix des canaux : Ajustement de la proposition de valeur et sélection rationnelle des plateformes de diffusion.

Atelier pratique n°1 : Établissement du diagnostic stratégique complet et formalisation du profil de client cible (persona) appliqués au projet d'entreprise réel de l'apprenant à l'aide d'outils d'IA sélectionnés.

Module 2 : Ingénierie éditoriale et création de contenus assistée par l'IA (Compétence C2 — 3,5 heures)

- Écosystème des solutions de génération de contenus : Typologie des outils textuels, graphiques et audiovisuels.
- Paramétrage avancé et ingénierie de prompt : Structuration d'invites performantes selon la méthodologie exclusive d'invitation contextuelle.
- Rédaction textuelle multi-format : Production de posts, articles et accroches adaptés aux codes sémantiques des réseaux sociaux.
- Production de visuels de marque : Génération d'illustrations et d'images cohérentes avec la charte graphique de l'entreprise.
- Conception de contenus vidéo courts : Scénarisation, rédaction de scripts et montage automatisé assisté par l'IA.
- Accessibilité et inclusion numérique : Principes de création de contenus inclusifs (faciles à lire et à comprendre, descriptions alternatives).
- Maîtrise des algorithmes de diffusion : Optimisation technique des contenus pour maximiser la portée organique naturelle.

Atelier pratique n°2 : Production d'un kit de communication cross-canal comprenant un texte optimisé, un visuel de marque personnalisé et un script vidéo adapté aux algorithmes, le tout intégrant des critères d'accessibilité numérique.

2^{ème} JOURNÉE : CONFORMITÉ, ANIMATION ET STRATÉGIES DE CONVERSION (7H)

Module 3 : Cadre légal, déontologie et éthique des usages de l'IA (Compétence C3 — 1,5 heures)

- Réglementation française et européenne : Analyse d'impact du RGPD, des directives de la CNIL et du cadre européen de l'AI Act.
- Propriété intellectuelle et droits d'auteur : Règles applicables aux contenus générés par IA et mentions légales obligatoires.
- Pratiques à l'international : Différences réglementaires majeures hors Union Européenne et précautions d'usage.
- Responsabilité sociétale et environnementale (RSE) : Enjeux énergétiques du numérique, réduction de l'empreinte carbone liée à l'IA et réduction des biais cognitifs.

Module 4 : Dynamisation d'audience et animation de communauté en ligne (Compétence C4 — 2,5 heures)

- Formalisation de la charte éditoriale : Définition d'une voix de marque et d'un ton cohérent assistés par l'IA.
- Planification stratégique : Élaboration d'un calendrier de publication mensuel structuré en fonction du cycle de vie du persona.
- Techniques de recyclage de contenu (Repurposing) : Méthodes pour décliner un contenu unique sous plusieurs formats complémentaires.
- Engagement communautaire : Formulation de stratégies de relance, de réponses aux commentaires et de modération assistées par IA.

Atelier pratique n°3 : Conception d'un calendrier éditorial automatisé sur 4 semaines et élaboration d'une matrice de recyclage de contenus pour optimiser la présence de la marque sur deux réseaux sociaux cibles.

Module 5 : Mécaniques d'acquisition de prospects et tunnels de conversion (Compétence C5 — 3 heures)

- Stratégie d'Inbound Marketing : Mécanismes d'attraction organique de prospects qualifiés.
- Ingénierie d'outils de capture (Lead Magnets) : Conception d'aimants à prospects à forte valeur ajoutée (e-books, guides, checklists) co-crésés avec l'IA.
- Optimisation de pages de destination (Landing Pages) : Structuration persuasive et rédaction d'appels à l'action (CTA) percutants.
- Modélisation de tunnels de conversion : Cartographie du parcours client, de la découverte du contenu à l'acte d'achat ou de prise de contact.
- Intégration de la conformité RGPD dans la collecte de données : Consentement, formulaires et sécurisation des bases de prospects.

Atelier pratique n°4 : Modélisation complète d'un tunnel d'acquisition de prospects (conception d'un lead magnet et maquettage textuel d'une landing page avec ses appels à l'action) en parfaite conformité avec la réglementation RGPD.

3^{ème} JOURNÉE : PERFORMANCE, VEILLE ET PRÉPARATION CERTIFICATIVE (7H)

Module 6 : Gouvernance des données marketing et optimisation continue (Compétence C6 — 3,5 heures)

- Identification et hiérarchisation des indicateurs clés de performance (KPI) adaptés aux objectifs de la TPE.
- Construction d'un tableau de bord de suivi décisionnel assisté par l'IA pour centraliser et visualiser les résultats.
- Analyse de données et détection de tendances : Interprétation des métriques de trafic, d'engagement et de conversion.
- Processus d'amélioration continue : Formulation de plans d'action correctifs basés sur les insights fournis par l'analyse des données.
- Systématisation de la veille technologique : Automatisation de la veille sur les évolutions des outils d'IA et des algorithmes des plateformes.

Atelier pratique n°5 : Élaboration d'un tableau de bord de pilotage personnalisé et paramétrage d'un flux de veille automatisé pour suivre les tendances sectorielles et technologiques.

Préparation à l'examen de certification RS7439 (3,5 heures)

- Révision globale et transversale des 6 compétences clés du référentiel.
- Décryptage approfondi des grilles d'évaluation et des attentes du jury d'examen officiel.
- Simulation en conditions réelles d'examen : Traitement d'une étude de cas blanche (durée conseillée : 1h30).
- Entraînement à la soutenance orale : Simulation de présentation orale de 15 minutes en conditions d'examen.

4. STRATÉGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Expertis Académie s'appuie sur une ingénierie de formation active et axée sur le projet de l'apprenant. Toutes les sessions se déroulent en direct avec un formateur, garantissant une interactivité maximale et un accompagnement sur mesure.

Classes virtuelles interactives	Sessions 100% synchrones en visioconférence, favorisant l'échange d'expériences, la co-construction des savoirs et la réponse immédiate aux interrogations des participants.
Ateliers applicatifs et concrets	Chaque apport théorique est immédiatement suivi d'une mise en pratique sur le projet professionnel réel de l'apprenant, assurant la production de livrables opérationnels.
Études de cas contextualisées	Mise en situation sur des problématiques concrètes de TPE pour développer la capacité d'analyse, de justification des choix techniques et d'adaptation réglementaire.
Boîte à outils pédagogique	Remise d'un kit complet comprenant des modèles de documents éditables (calendrier éditorial, tableau de bord), un guide de prompt engineering, des fiches de synthèse réglementaires et des trames d'évaluation.
Suivi et accompagnement	Suivi rigoureux de l'assiduité par feuilles d'émargement numériques, contrôles continus de la progression et accompagnement post-formation pour finaliser l'inscription à l'examen.

5. DISPOSITIF D'ÉVALUATION ET ACCÈS À LA CERTIFICATION

Le parcours de formation d'Expertis Académie est structuré pour préparer au mieux le candidat aux exigences de l'examen officiel de certification.

Le passage de l'examen de certification RS7439 est obligatoire pour tout candidat inscrit dans le cadre d'un parcours préparant à la certification.

Le dispositif comprend trois phases d'évaluation distinctes :

- 1. Évaluation diagnostique (En amont) :** Un test de positionnement obligatoire sous forme de questionnaire de connaissances (score minimal de 10/20) associé à une analyse de profil (CV/LinkedIn) permet de valider les pré-requis d'accès.
- 2. Évaluations formatives (Pendant le parcours) :** Des exercices d'application pratique et des contrôles de connaissances intermédiaires sont planifiés à la fin de chaque module pour valider l'acquisition progressive des 6 compétences clés.
- 3. Évaluation certificative officielle (En aval) :** L'examen est organisé par le certificateur officiel (Online Sales Success) à distance via la plateforme sécurisée TestWe dans un délai maximum de 30 jours après la fin de la formation.

L'évaluation comprend :

- Épreuve écrite (Étude de cas - 1h30) : Le candidat traite une mise en situation professionnelle en 5 phases distinctes, mobilisant l'ensemble des compétences du référentiel.
- Épreuve orale (Soutenance - 15 minutes) : Présentation des travaux réalisés devant le jury de certification, suivie d'un temps d'échange sous forme de questions/réponses.

6. ACCESSIBILITÉ ET POLITIQUE HANDICAP

Conformément aux engagements Qualiopi d'Expertis Académie, l'ensemble de nos formations est accessible aux personnes en situation de handicap.

Notre référente handicap est à la disposition des apprenants pour étudier les adaptations nécessaires et mettre en œuvre des solutions personnalisées en collaboration avec le référent handicap du certificateur.

Contact Pédagogique & Référent Handicap d'Expertis Académie :

Responsable Pédagogique : Claudie COLIN

Mail : expertisacademie38@outlook.com

Téléphone : 07 43 60 78 65