

# FORMATION Marketing Digital avec l'IA

Créez vos contenus multicanaux et boostez vos ventes

**Durée :**

2 jours — 14 heures

## INFORMATIONS PRATIQUES

### Modalité d'évaluation

Validation des compétences par le formateur au cours des exercices durant la formation.

Évaluations formatives intégrées au déroulé (exercices pratiques, mises en situation). Attestation de formation délivrée à l'issue.

### Modalité d'accès

Prise de renseignement par téléphone (04 42 50 60 28) et par mail ([contact@formaltic.com](mailto:contact@formaltic.com)).

L'inscription à une formation est possible jusqu'à 24 h avant le début de celle-ci (sous réserve de place disponible et de dossier complet).

L'inscription est validée après le retour de la convention signée. La convocation est envoyée avant le début de la formation.

### Formalisation à l'issue de la formation — documents délivrés

Attestation de formation et évaluation des acquis.

### Nombre de participants

Jusqu'à 10 personnes en inter-entreprise — jusqu'à 8 personnes en intra-entreprise.

### Accessibilité

En cas de situation de handicap, nous contacter pour étudier la faisabilité de votre intégration (réfèrent handicap dédié).

### Tarifs

Voir le site Internet.

### Financement

Fonds propres — OPCO — France Travail — Régions — ou autres dispositifs.

### Moyens pédagogiques — Formation en présentiel (en centre)

Formation délivrée par un formateur expérimenté.

Un poste fixe par stagiaire, équipé des outils d'IA générative nécessaires (accès Internet, comptes outils IA).

Écran géant numérique ou vidéoprojecteur — exercices et travaux pratiques fournis au format numérique.

### Moyens pédagogiques — Formation à distance (classe virtuelle)

Formation délivrée à distance par visioconférence, à raison de 7 heures/jour.

Écran partagé entre le formateur et les stagiaires, échanges oraux et messagerie instantanée.

Vérification en amont du matériel informatique (ordinateur, connexion Internet, micro et caméra).

**Nos formations sont disponibles :** dans nos locaux — Aix-en-Provence / Montpellier / Perpignan — dans vos locaux partout en France — ou de chez vous en classe virtuelle

# FORMATION Marketing Digital avec l'IA

Créez vos contenus multicanaux et boostez vos ventes

**Durée :**  
2 jours — 14 heures

## Objectifs

Analyser un besoin marketing et définir une stratégie de production de contenus avec l'IA.

Produire des contenus marketing exploitables sur plusieurs canaux : blog, réseaux sociaux, email, landing page.

Créer des outils d'aide à la vente : scripts commerciaux, argumentaires, fiches produits.

Produire des personas détaillés et des analyses de cibles exploitables.

Évaluer et valider des contenus IA et appliquer les règles de conformité (allégations, RGPD, droits).

## Public concerné

Chargés de marketing et assistants marketing  
Commerciaux, chargés d'affaires et business developers

Responsables communication et brand managers

Indépendants, consultants et dirigeants de TPE/PME

Tout professionnel exerçant des fonctions commerciales ou marketing

## Pré-requis

Pratique professionnelle des fonctions marketing ou commerciales.

Compréhension des notions de base du marketing (cible, positionnement, canal, message).

Aucune compétence technique en développement web ou en code n'est exigée.

## Jour 1 (7 h) — FONDAMENTAUX, CIBLAGE & PRODUCTION MULTICANALE

### L'IA générative au service du marketing — panorama et méthode

- Panorama des outils utiles en marketing : ChatGPT, Claude, Gemini, Jasper, Canva IA — comparatif.
- Ce que l'IA peut et ne peut pas faire en marketing : limites, risques d'allégations incorrectes, vérification obligatoire.
- Méthode de prompting marketing : cadrer l'objectif, la cible, le positionnement, le canal et le ton.
- Produire un persona détaillé avec l'IA générative : profil, motivations, freins, habitudes — atelier collectif.
- RGPD et données clients en marketing : obligations, mentions légales, précautions avant toute campagne IA.

### Production de contenus marketing multicanaux

- Atelier production multicanale sur brief commun : post LinkedIn (150–250 mots), email de prospection (200–350 mots), article de blog ou fiche produit.
- Optimiser ses contenus pour le référencement naturel (SEO) avec l'IA : mots-clés, structure, balises, ton.
- Décliner un contenu sur plusieurs formats : LinkedIn, email, affiche, story Instagram
- Documenter ses prompts : méthode et bonnes pratiques pour capitaliser ses meilleures formulations.

## Jour 2 (7 h) — OUTILS COMMERCIAUX, VALIDATION & USAGE RESPONSABLE

### Création d'outils d'aide à la vente

- Créer un script de prospection téléphonique : accroche, identification du besoin, présentation solution, gestion de 2 objections, appel à l'action.
- Produire une fiche produit ou argumentaire de vente exploitable directement par un commercial.
- Construire un email de relance et une séquence de nurturing courte (3 étapes) avec l'IA.

### Validation marketing, usage responsable et cas pratique

- Évaluer et valider des contenus marketing produits par l'IA : conformité des allégations, exactitude, pertinence commerciale.
- Droits sur les contenus marketing générés par IA : propriété, précautions avant publication, transparence publicitaire.
- Usage responsable complet : données clients RGPD, conformité des allégations commerciales — quiz collectif.
- Cas pratique fil rouge : kit marketing complet (3 contenus + script commercial + persona) sur brief personnel — accompagnement individuel.