Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Intégrer l'IA au cœur de la fonction Marketing

L'intelligence artificielle transforme en profondeur la fonction marketing : veille, stratégie, performance, création de contenus, SEO, analyse des données et pilotage des KPI. Cette formation permet aux directions marketing de comprendre les enjeux stratégiques de l'IA, d'identifier les usages prioritaires à fort impact et d'intégrer concrètement l'IA dans leur organisation. Elle combine vision stratégique et mises en pratique afin de positionner l'IA comme un levier de performance durable et responsable.

Durée : 7.00 heures ou 1.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Directeur.trice marketing
- Responsable marketing
- Responsable communication
- Chef.fe de projet digital
- Membres de comité de direction impliqués dans la stratégie marketing

Prérequis

- Connaissances de base en marketing
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de l'IA et ses limites
- Identifier les opportunités stratégiques pour la direction marketing
- Utiliser l'IA pour analyser le marché et piloter la performance
- Optimiser la production de contenus grâce à l'IA générative
- Adapter la stratégie SEO vers une logique GEO (Generative Engine Optimization)
- Comprendre les enjeux data et IA prédictive
- Définir une feuille de route IA adaptée à son organisation

Contenu de la formation

- Comprendre les fondamentaux et les enjeux de l'IA
    - Fonctionnement des modèles de langage
    - Décryptage des différents types d'IA
    - Opportunités et limites pour la fonction marketing
    - Enjeux éthiques et réglementaires
    - Sécurisation des usages
- Piloter la stratégie et la performance marketing avec l'IA
    - Diagnostic stratégique assisté par IA (SWOT, veille, analyse concurrentielle)
    - Création et analyse de persona
    - Définition d'objectifs SMART
    - Analyse de données marketing
    - Création de tableaux de bord et suivi des KPI
- Booster la créativité et la production marketing
    - Méthode de rédaction de prompts
    - Génération de contenus marketing
    - Création d'images et vidéos assistées par IA
    - Automatisation et agents IA
    - Cadre juridique des contenus générés par IA
- Optimiser la visibilité et préparer l'évolution du marketing
    - SEO vs GEO (Generative Engine Optimization)
    - Suivi de la présence de marque dans les IA
    - KPI liés aux moteurs génératifs
    - Structuration d'une feuille de route IA

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Manager de transition digitale et formatrice, Céline accompagne les TPE, PME et grands groupes dans la structuration et le pilotage de leur stratégie marketing et digitale. Elle intervient auprès des directions marketing pour intégrer l'intelligence artificielle comme levier de performance, d'innovation et d'anticipation stratégique. Son approche combine vision stratégique, analyse des données et mise en œuvre opérationnelle, afin de permettre aux équipes marketing de rester compétitives dans un environnement en mutation permanente. Ses formations s'appuient sur des situations concrètes et sont immédiatement transposables dans le quotidien professionnel des participants.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Cas pratiques appliqués
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence signées en ligne depuis l'extranet de formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation transmis à la fin de la formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 1400.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI