



FORMATION EN PRÉSENTIEL

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE - IA POUR LA FONCTION MARKETING

Dernière mise à jour le 28/07/2025.

OBJECTIF

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Exploiter des outils d'IA générative pour répondre efficacement à des besoins professionnels
- Automatiser des tâches répétitives ou chronophages afin de gagner en efficacité
- Formuler des prompts structurés, clairs et pertinents afin d'interagir de manière optimale avec les outils d'IA
- Évaluer de manière critique les apports, limites et usages possibles de l'IA dans un contexte métier

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Comprendre les concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle (LLM, automatisation, génération de contenu...)
- Créer des contenus ou solutions adaptées en mobilisant les outils d'IA dans des situations concrètes
- Analyser les résultats générés par l'IA pour en tirer des décisions pertinentes et argumentées
- Formuler des requêtes (prompts) structurées pour interagir efficacement avec les outils d'IA et affiner les réponses

PUBLIC CONCERNÉ

Services marketing et communication

PRÉ-REQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Faire une demande de devis en complétant le formulaire d'inscription sur notre site. Délais d'inscription conseillé : 15 jours avant le démarrage de la session.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Cette formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant séquences de transmission par le formateur et exercices encadrés de mise en application des compétences.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Cette formation repose sur des scénarios pratiques et des cas d'utilisation concrets de l'intelligence artificielle, offrant ainsi une compréhension approfondie de ses applications dans divers domaines professionnels.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Site adapté et accessible aux personnes en situation de handicap. Accessibilité de la formation aux personnes en situation de handicap - Référents handicap Coordonnées : Leslie

INNOV8LEARN entité commerciale de IFCOSS - N° SIRET 788 715 16700029 - RCS 788 715 167 - Code APE 85.59A - 7 Rue de Tog Ru Parc d'Activités du Suroît 56550 BELZ France - Tél. : 0686667644 - contact@innov8learn.fr - <https://www.innov8learn.fr/>

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53560965856 auprès du/de la DREETS BRETAGNE.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.



DUMONTET - 02 46 85 02 64 - contact@ifcoss.fr



Niveau

**Autres formations
professionnelles continues**



Modalité

Présentiel



Effectif par session

5 mini > 12 maxi



Durée

8 heures / 3 jour(s)



PROGRAMME

Module 1 : Acculturation à l'IA Générative

- Comprendre ce qu'est l'IA générative, les grands principes, les usages concrets
 - Expliquer simplement l'IA générative, ses différences avec l'IA classique
 - Identifier les limites pour mieux anticiper son impact sur les métiers du marketing
 - Comprendre la réglementation
 - Identifier les bénéfices clés et les principaux outils du marché

Module 2 : Marketing et optimisation des process avec l'IA

- Identifier les tâches marketing répétitives pouvant être automatisées et découvrir comment l'IA peut améliorer l'efficacité opérationnelle au quotidien
 - Automatiser des tâches simples
 - Utiliser l'IA comme assistant pour la recherche et la synthèse d'infos
 - Fluidifier les processus avec des outils concrets

Module 3 : Marketing et création de contenus avec l'IA

- Expérimenter les outils d'IA pour produire rapidement des textes et visuels adaptés à vos besoins marketing
 - Générer des textes (posts RS, CP...)
 - Créer ou enrichir des visuels avec DALL·E, Ideogram
 - Structurer des prompts efficaces pour des créations alignées à vos campagnes

INTERVENANT(S)

Notre formateur expert en Intelligence Artificielle, maîtrisant les fondamentaux du marketing ainsi que les outils d'IA, accompagnera les apprenants dans la mise en pratique des outils et les techniques de prompting.

ÉVALUATION

Exercices encadrés de mise en application des compétences, pratiques et postures par les participants : études de cas, simulation et jeux de rôle, séance de coaching en groupe.

ATTRIBUTION FINALE

Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.
Une attestation de réussite est remise aux participants