INTÉGRER L'IA

Intelligence artificielle et marketing : cadrer, expérimenter et déployer

Les équipes marketing testent l'IA de façon dispersée : un rédacteur ici, un tableur analysé là, sans vue d'ensemble ni règles communes. Les gains restent individuels, les résultats varient d'une personne à l'autre et les questions de données personnelles comme de droits d'usage ne sont jamais tranchées. Une journée et demie pour prendre du recul : passer en revue les usages marketing de l'IA de la production de contenus à l'analyse de données, sélectionner ceux qui valent l'investissement, puis construire une feuille de route et des règles d'usage. Le format court impose des choix et chaque participant priorise trois cas d'usage à lancer.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1,50 jours — 10,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 290 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables marketing chefs de produit et chargés de communication qui pratiquent déjà l'IA générative et veulent structurer son usage dans leur équipe.

PRÉREQUIS
Avoir déjà utilisé un outil d'IA générative dans un contexte professionnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Recenser les usages de l'IA applicables aux activités marketing de l'équipe
- Évaluer chaque cas d'usage par le gain attendu et la difficulté de mise en œuvre
- Exploiter l'IA pour l'analyse de données marketing et la veille
- Définir les règles d'usage et les données à ne pas transmettre
- Construire une feuille de route de déploiement sur un trimestre

03 Programme détaillé

M1 Cartographier les usages marketing de l'IA

- Voir large avant de choisir
- Passer en revue production de contenus analyse et relation client
- Distinguer assistance ponctuelle et automatisation d'un processus
- Repérer les usages déjà pratiqués dans l'équipe
- Mesurer le temps réellement consommé par chaque tâche
- Atelier : Inventaire des tâches marketing de l'équipe et repérage de celles qui se prêtent à l'IA.

M2 Contenus et relation client

- Produire plus sans perdre le ton
- Générer et adapter des contenus aux canaux
- Traduire et décliner sans tout réécrire
- Trier et préparer les réponses aux messages entrants
- Conserver une relecture humaine avant diffusion
- Cas pratique : Déclinaison d'un même message sur trois canaux puis contrôle de cohérence avec la marque.

M3 Données analyse et veille

- Faire parler les chiffres et le marché
- Préparer et interroger un jeu de données marketing
- Synthétiser des retours clients en volume
- Organiser une veille concurrentielle assistée
- Vérifier les résultats avant de les présenter
- Atelier : Analyse d'un fichier de retours clients et production d'une synthèse vérifiée point par point.

M4 Cadre et feuille de route

- Décider ce qui se lance vraiment
- Noter les cas d'usage par gain et par effort
- Fixer les données qui ne sortent pas de l'entreprise
- Prévoir la montée en compétence de l'équipe
- Planifier les lancements sur un trimestre
- Mise en situation : Présentation à la direction des trois cas d'usage retenus et de leur calendrier.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 290 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr