

# Développer son activité avec l'IA dans son marketing de contenus

## Parcours certifiant — Préparation à la certification RS7439

<b>DURÉE</b> 21 heures · 3 jours (7 h/jour)	<b>MODALITÉ</b> 100 % à distance · Classe virtuelle synchrone
<b>PUBLIC</b> Indépendants, dirigeants et professionnels de TPE, reconversion	<b>PRÉREQUIS</b> Être en charge d'une démarche marketing · Test de positionnement
<b>CERTIFICATION</b> RS7439 · Certificateur Online Sales Success	<b>FINANCEMENT</b> Éligible CPF · OPCO
<b>TARIF</b> 1 490 € (frais de certification inclus, TVA non applicable)	<b>DÉLAI D'ACCÈS</b> 15 jours ouverts après validation du dossier

### Finalité et certification

Cette formation prépare au passage des épreuves de la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus », enregistrée à France Compétences sous le code **RS7439** (échéance d'enregistrement : 18/12/2027). Les épreuves certificatives sont organisées sous la responsabilité du certificateur **Online Sales Success**, conformément au référentiel RS7439, et ne sont pas comptabilisées dans les 21 h de formation. Fiche officielle : [francecompetences.fr/recherche/rs/7439/](https://francecompetences.fr/recherche/rs/7439/)

Deux modalités d'évaluation : (1) étude de cas en ligne tirée au sort, 1 h 30 en distanciel, en 5 phases ; (2) soutenance orale de 15 minutes devant jury. Les frais d'inscription et de passage des épreuves sont inclus dans le tarif et l'inscription est réalisée par E-Spheria Formation auprès du certificateur.

### Objectifs et compétences attestées

- C1. Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'IA pour positionner son activité.
- C2. Produire des contenus digitaux engageants et inclusifs (texte, visuel, vidéo) avec des outils d'IA, dans le respect des règles éthiques et des algorithmes des plateformes.
- C3. Garantir le respect des normes de protection des données et d'éthique (RGPD, IA Act).
- C4. Animer sa communauté à l'aide de l'IA : calendrier éditorial, recyclage, interaction.
- C5. Mettre en place une stratégie d'acquisition de prospects via sa communauté en ligne.
- C6. Piloter l'amélioration continue de sa stratégie de contenus à l'aide de l'IA (KPI, veille).

### Modalités pédagogiques

Parcours 100 % à distance en classe virtuelle synchrone (Zoom ou équivalent), animé en temps réel par le formateur sur la totalité des 21 h. Alternance d'apports (40 %) et de mises en pratique (60 %) : démonstrations, ateliers guidés, études de cas réels du stagiaire, simulations des épreuves. Approche opérationnelle du prompt engineering appliqué au marketing de contenus (méthode Allfred). Fiches pratiques, modèles de prompts et templates réutilisables. De 1 à 10 stagiaires par session.

### Programme détaillé

**Jour 1 Cadrage, positionnement et analyse stratégique****7 h**

- Présentation, objectifs RS7439, modalités d'évaluation, positionnement initial.
- Module M1 (C1) — Analyser son environnement digital et concurrentiel avec l'IA : SWOT, PESTEL, étude de marché, personas, choix du réseau social.
- Module M2 (C2, partie 1) — Panorama et configuration des outils IA (texte, visuel, vidéo), production de premiers contenus, méthode Allfred.

**Jour 2 Production de contenus, conformité et animation****7 h**

- Module M2 (C2, partie 2) — Droits d'auteur, intégrité, inclusivité, justification des choix.
- Module M3 (C3) — Conformité : RGPD, CNIL, IA Act, sobriété numérique.
- Module M4 (C4) — Animer sa communauté : ligne éditoriale, calendrier 4 semaines, interaction, recyclage multi-formats.

**Jour 3 Acquisition, pilotage et simulation certifiante****7 h**

- Module M5 (C5) — Générer des opportunités commerciales : leads RGPD, lead magnet, tunnel de conversion.
- Module M6 (C6) — Piloter sa stratégie : KPI, tableau de bord, veille active, ajustements.
- Simulation complète des épreuves RS7439 (étude de cas en 5 phases + soutenance orale) avec feedback individualisé.
- Bilan, plan d'action et préparation au passage officiel des épreuves.

**Modalités d'évaluation**

- Positionnement initial (hors temps de formation).
- Évaluations formatives : quiz de fin de module, cas pratiques, revues de livrables.
- Simulation interne des 2 modalités RS7439.
- Épreuves de certification RS7439 organisées après la formation par Online Sales Success, devant jury.

**Prérequis et moyens techniques**

- Être en charge d'une démarche marketing de contenu, avec une première expérience des réseaux sociaux (test de positionnement, 10/20 requis).
- Ordinateur (Windows ou Mac), navigateur à jour, connexion haut débit, webcam et micro fonctionnels.
- Accès à un outil d'IA conversationnelle (compte du stagiaire ou accès fourni par l'équipe). Aucun abonnement payant requis du stagiaire.
- Compte actif sur au moins un réseau social.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

E-Spheria Formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap, avec analyse de chaque situation et adaptations possibles. Référent handicap : Isam Bohli — [contact@e-spheria-formation.com](mailto:contact@e-spheria-formation.com) · 07 82 30 37 51.