

Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

RS7439 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	324p, 326
Formacode(s)	31028, 34093
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2025
Date d'échéance	18/12/2027

Certificateur(s)

ONLINE SALES SUCCESS · SIRET : 91145937800012

Partenaires habilités

78 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 78 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
3P SOLUTIONS PRO	99314366800016	Former
ACADEA FORMATIONS	99368544500013	Former
ACADEMIA	99040314900018	Former
ALPHA CENTER	93486328300016	Former
ALPHA TRAINING	99466485200013	Former
ASCENDIA-FORMATION	94019164600014	Former
AUXIBAS FORMATION	98303587400012	Former
AVENIR E-FORMATION	94495640800016	Former
AZUR CONSULT	93076479000018	Former
BENERO CONSULTING	93085985500015	Former

Liste complète des 78 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs7439-developper-son-activite-professionnelle-avec-l-intelligence-artificielle-dans-son-marketing-de-contenus/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un environnement numérique en constante évolution, les indépendants, dirigeants de TPE et professionnels de la TPE en charge du marketing de contenus doivent faire face à une intensification de la concurrence et à une exigence accrue de visibilité en ligne. Le marketing de contenus est devenu un levier stratégique pour attirer, engager et fidéliser les clients. L'essor de l'intelligence artificielle transforme profondément les pratiques dans ce domaine? : production automatisée de contenus, personnalisation des messages, planification éditoriale optimisée, analyse prédictive des performances. Pour rester compétitifs, ces professionnels doivent acquérir des compétences leur permettant d'intégrer efficacement l'IA dans leurs pratiques marketing.

Cette certification s'adresse aux indépendants, dirigeants de TPE ou les professionnels de la TPE en charge de la

démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise. Elle répond à un besoin croissant de montée en compétences opérationnelles, afin de professionnaliser la démarche marketing et de renforcer la performance commerciale des petites structures.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'intelligence artificielle afin de positionner son activité professionnelle dans une stratégie de marketing de contenu.

Produire des contenus digitaux engageants (texte, visuel, vidéo) et inclusifs à l'aide d'outils d'intelligence artificielle en respectant les règles éthiques et les algorithmes des plateformes sociales afin de développer sa visibilité en ligne.

Garantir le respect des normes de protection des données et d'éthique en vérifiant la conformité des mesures envisagées par rapport au cadre réglementaire national, européen et international, pour assurer une implémentation conforme du projet de transformation.

Animer sa communauté à l'aide de l'IA, en créant un calendrier de publication, en recyclant des contenus et en stimulant l'interaction, pour renforcer la présence digitale avec régularité et efficacité.

Mettre en place une stratégie d'acquisition de prospects via sa communauté en ligne à l'aide d'outils IA, en respectant les spécificités algorithmiques des réseaux sociaux afin de générer des opportunités commerciales.

Piloter l'amélioration continue de sa stratégie de contenus à l'aide de l'intelligence artificielle, en analysant les indicateurs de performance et en réalisant une veille active afin de rester compétitif et réactif dans un environnement digital en constante évolution.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être en charge de la démarche marketing de contenu.

Le candidat devra présenter des connaissances en marketing de contenu issues d'une première expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux (test de positionnement).

Test de niveau réalisé lors de l'inscription

vérification de l'expérience sur CV et par entretien d'un conseiller formation avec le candidat au moment de son inscription.

Candidature validée dès obtention de 10/20 au test de connaissances et d'une expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux via votre CV ou LinkedIn.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir suivi le parcours de formation dans sa globalité.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Un représentant de Online Sales Success (interne)

Un professionnel de la vente qui a l'expérience de l'utilisation de l'intelligence artificielle ou un professionnel de l'IA avec une expérience commerciale (externe)

Base légale

Date de décision	18/12/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2027
Date de dernière délivrance possible	17/06/2028

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://online-sales-success.fr/developper-son-activite-professionnelle-avec-lintelligence-artificielle-dans-son-marketing-de-contenus/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7439/>

Où se former

Formations référencées	54
Organismes	31
Régions couvertes	8
Prix indicatif	1 150 € – 2 990 €
Durée	14 – 21 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	773
Parcours menés à terme	652
Taux d'achèvement	84 %
Période	02/2026 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 149
Montant total engagé	1 710 857 €
Coût moyen par dossier	1 489 €
Durée moyenne	17 h
Période	01/2026 – 09/2026
France compétences	92 %
Reste à charge titulaire	8 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %
Régions	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.