

Automatiser ses actions marketing et commerciales grâce à l'intelligence artificielle

RS7523 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	326
Formacode(s)	31028, 34093
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/02/2026
Date d'échéance	27/02/2029

Certificateur(s)

ADE HOLDING · SIRET : 82450453400028

VISIPLUS · SIRET : 44321186700116

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 10 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASFORED - EDINOVO	79904226200029	Former et organiser l'évaluation
EDINOVO FORMATION	79904226200011	Former et organiser l'évaluation
ESP	51381312100136	Former et organiser l'évaluation
ESP - ESD	51381312100110	Former et organiser l'évaluation
ESP / ESD	51381312100078	Former et organiser l'évaluation
ESP/ESD	51381312100060	Former et organiser l'évaluation
ESP/ESD	51381312100102	Former et organiser l'évaluation
GPE ESP ECOLE SUPERIEURE DE PUBLICITE	51381312100029	Former et organiser l'évaluation
GROUPE ESP-ESD	51381312100128	Former et organiser l'évaluation
ISCOD	88877726500107	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification atteste de compétences relatives à l'optimisation de la performance des actions marketing et commerciales d'une entreprise, grâce à l'IA, tout en gagnant en efficacité opérationnelle. Elle s'adresse aux professionnels du marketing digital, aux commerciaux, aux consultants, aux indépendants ou porteurs de projets souhaitant concevoir et déployer des systèmes d'automatisation sur mesure, efficaces et durables, en conformité avec les enjeux réglementaires (RGPD, IA Act européen).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Identifier les tâches commerciales ou marketing automatisables, en analysant les besoins récurrents et les opportunités d'optimisation, et en intégrant dans ses critères de choix les dimensions réglementaires, éthiques et

environnementales, afin de sélectionner des cas d'usage à fort potentiel et les outils d'IA adaptés à leur automatisation.

- Réaliser une veille sur le marché, les clients ou les signaux d'affaires, en paramétrant un outil d'IA permettant la collecte, l'analyse et la restitution automatique des informations pertinentes, afin d'anticiper des opportunités commerciales ou de mieux cibler les actions.
- Structurer, enrichir et qualifier une base de données clients et/ou prospects, en utilisant l'IA à des fins d'acquisition, de normalisation, complétion, rationalisation des données et qualification des cibles selon des critères pertinents, afin d'optimiser la qualité et l'exploitabilité des données dans les campagnes automatisées.
- Concevoir un scénario d'automatisation d'une action commerciale ou marketing, en déterminant les déclencheurs, les canaux de diffusion, les contenus générés par l'IA et les conditions de personnalisation, afin d'en faciliter le paramétrage et d'en optimiser l'efficacité.
- Réaliser une séquence automatisée d'engagement client ou prospect, en connectant les outils sélectionnés et en paramétrant les actions automatisées (envois, relances, nurturing...), afin d'initier, de développer et/ou d'entretenir une interaction personnalisée avec la cible visée.
- Évaluer les performances des actions automatisées réalisées, en mobilisant les données collectées (taux d'ouverture, clics, engagement, conversion...) et en s'aidant, le cas échéant, d'outils d'IA pour leur visualisation ou leur interprétation, afin d'en améliorer l'impact.
- Garantir la conformité des actions automatisées, en appliquant les principes d'hygiène, de transparence et d'éthique liés aux obligations réglementaires (RGPD, IA Act, ePrivacy...), afin d'en sécuriser l'usage et de préserver la confiance des interlocuteurs ciblés.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Justifier :

- d'une utilisation régulière des outils informatiques et des techniques de navigation sur Internet,
- des connaissances fondamentales de la démarche commerciale acquises lors du parcours de formation et/ou professionnel,
- de la validation de la candidature au terme de la procédure d'admission définie par le certificateur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

- au moins 2 professionnels qualifiés, extérieurs à l'autorité certificatrice, habilités pour leur expertise sur le sujet et ayant exercé ou encadré des professionnels ayant exercé des fonctions similaires à celles du métier visé par la certification,
- 2 membres de l'autorité certificatrice ou désignés par l'autorité certificatrice.

Base légale

Date de décision	27/02/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/02/2029
Date de dernière délivrance possible	26/08/2029

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://academy.visiplus.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7523/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 890 € – 6 720 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	6 780 €
Coût moyen par dossier	1 695 €
Durée moyenne	46 h
Période	08/2026 – 09/2026
France compétences	86 %
Reste à charge titulaire	14 %

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