



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

PROGRAMME DE FORMATION CAPSULE BUSINESS : IA & BUSINESS DEVELOPPEMENT

OBJECTIFS :

Cette formation explore le potentiel de l'intelligence artificielle dans les domaines du marketing, du développement commercial et de la communication. À travers une approche complète et accessible, les participants découvrent comment intégrer l'IA pour renforcer la performance, optimiser les actions stratégiques et accompagner la transformation des pratiques professionnelles.

PUBLIC CONCERNE :

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing, du développement commercial et de la communication souhaitant comprendre et exploiter le potentiel de l'intelligence artificielle dans leurs activités. Elle est également ouverte aux managers, entrepreneurs et étudiants désireux d'acquérir une vision globale des applications de l'IA dans la performance business.

PRÉREQUIS :

- Aucune connaissance technique en IA n'est requise.
- Maîtrise basique des outils numériques (email, traitement de texte, navigation web).

MOYENS D'ENCADREMENT ET D'ACCOMPAGNEMENT :

La formation est animée par un **formateur consultant en IA appliquée au marketing, à la communication et au développement commercial**, garantissant un accompagnement technique et stratégique tout au long du parcours.

Un **accompagnement individualisé** :

- **Encadrement permanent par le formateur**, garantissant la compréhension et la bonne utilisation des outils IA sur chaque module (création de contenu, automatisation, analyse de performance).
- **Accompagnement individualisé** dans la réalisation des cas pratiques (campagnes, messages IA, visuels, tableaux de bord).
- **Suivi en temps réel** des productions et ajustement selon le profil du participant.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.1 au 06/11/2025



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

- **Plateforme numérique collaborative** : accès aux supports, vidéos tutorielles, prompts prêts à l'emploi et documents de référence.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- **Alternance de théorie et de mise en pratique** pour ancrer les apprentissages dans des situations professionnelles concrètes.
- **Études de cas réels** issus d'entreprises variées (marketing, vente, communication) pour comprendre l'impact opérationnel de l'IA.
- **Ateliers pratiques encadrés** : utilisation d'outils d'IA générative (ChatGPT, outils visuels, data, automatisation) selon les besoins des participants.
- **Démonstrations guidées** des meilleures pratiques et scénarios d'intégration de l'IA dans les stratégies marketing et commerciales.
- **Travail collaboratif et échanges de groupe** pour stimuler la réflexion stratégique et la créativité collective.
- **Supports pédagogiques numériques** (documents, ressources, tutoriels, prompts prêts à l'emploi) accessibles tout au long de la formation.
- **Évaluation continue** à travers des exercices pratiques et une mise en situation finale autour d'un projet concret.
- Utilisation d'outils IA génératifs comme ChatGPT pour la prospection, la communication et la négociation.
- Exercices d'application individuelle et mises en situation réelles.
- Débriefings et échanges collectifs à chaque fin de module.

OUTILS PEDAGOGIQUES :

Les outils pédagogiques mobilisés au cours de la formation sont sélectionnés pour favoriser **l'expérimentation directe, la collaboration et la mise en pratique opérationnelle** des compétences visées.

Outils numériques et logiciels utilisés :

- **Outils d'intelligence artificielle générative** : ChatGPT, Microsoft Copilot, Notion AI, Jasper, Midjourney, DALL·E, Fireflies, Synthesia, HeyGen, Runway, Pika, Veo2, HubSpot AI, Google Ads AI, Meta Advantage+, etc.
- **Outils de collaboration et de gestion de projets** : Notion, Google Drive.
- **Outils de visioconférence et d'animation pédagogique** : Zoom ou Google Meet.
- **Ressources pédagogiques numériques** : supports interactifs, prompts personnalisés, études de cas contextualisées, fiches pratiques téléchargeables.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.1 au 06/11/2025



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

- **Espaces partagés** : plateforme d'échange de ressources et espace de dépôt des productions IA réalisées pendant les ateliers.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

1. **Comprendre les fondements et les enjeux de l'intelligence artificielle** dans les domaines du marketing, de la communication et du développement commercial, ainsi que ses impacts sur les pratiques professionnelles.
2. **Identifier les opportunités d'intégration de l'IA** dans les processus marketing, commerciaux et communicationnels, en évaluant les risques, les dérives potentielles et les aspects éthiques et réglementaires.
3. **Élaborer une stratégie d'intégration de l'IA** adaptée à leur organisation : définition des objectifs, plan d'action, KPI, calendrier de déploiement et allocation des ressources.
4. **Exploiter les outils d'IA générative** (ChatGPT, Midjourney, DALL-E, Notion AI, etc.) pour produire des contenus textuels, visuels et vidéo à fort impact, optimisés selon les cibles et les canaux de diffusion.
5. **Automatiser et piloter les actions marketing et commerciales** grâce à l'IA : segmentation, prospection, nurturing, reporting et suivi de la performance.
6. **Utiliser l'IA comme levier d'aide à la décision** en matière de stratégie, d'analyse prédictive et de personnalisation des campagnes marketing et commerciales.
7. **Développer la performance commerciale** par l'optimisation des processus de prospection, la qualification des leads, la préparation des rendez-vous et la simulation d'entretiens assistés par IA.
8. Utiliser l'intelligence artificielle comme **assistant virtuel de vente**, capable de **générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations**, produire des **comptes rendus automatisés** et planifier le **suivi commercial**.
9. **Adopter une approche éthique et responsable** dans l'utilisation des outils d'intelligence artificielle, en respectant les principes de transparence, de protection des données (RGPD) et d'accessibilité des contenus.

LIEU DE FORMATION :

- En présentiel au sein des entreprises clientes.
- Des locaux peuvent être mis à disposition par Capsule Business si nécessaire.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.1 au 06/11/2025



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

DURÉE ET MODALITÉS D'ACCÈS :

Durée : 4 jours complets, soit 28 heures de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

Inscription via notre convention de formation : au minimum 5 jours avant le démarrage de la session

CONTACT :

Téléphone : 06 67 61 25 84

Mail : contact@capsulebusiness.fr

ACCESSIBILITE :

Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap ; « Harold Lecourt » au 06 67 61 25 84



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

PROGRAMME :

REFERENTIEL DE COMPETENCES	PROGRAMME DE FORMATION PARTENAIRE (Contenu découpé en sessions / modules)	DURÉES DES MODULES ET MODALITÉS (Présentiel, distanciel synchrone, e-learning)
C1. Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses processus marketing et communication , au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes de production et d'optimisation, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en identifiant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations adaptées à l'entreprise tout en évaluant les dérives possibles.	Module 1 : Comprendre l'impact de l'IA sur le marketing et la communication - Panorama des technologies IA appliquées au marketing et à la communication. - Identification des cas d'usage : prospection, segmentation, emailing, ciblage, content marketing, etc. - Benchmark des outils du marché et présentation de leur intérêt dans l'activité marketing et communication. (ChatGPT, Midjourney, DALL-E, Jasper, Notion AI, etc.). - Compréhension du prompt engineering et de son intérêt pour créer des prompts permettant la performance dans l'activité marketing et communication. - Atelier pratique : cartographie des opportunités IA selon le secteur d'activité du participant.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Analyse des usages possibles selon le secteur d'activité et identification des outils pertinents.



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

C2. Élaborer un plan d'action pour l'intégration de l'IA dans la conception et l'optimisation de ses actions marketing et communication s'appuyant sur les résultats de son analyse et sur les ressources disponibles, en sélectionnant les solutions IA adaptées, en définissant un calendrier de mise en œuvre et des indicateurs de performance, et en intégrant une politique de gestion des risques liés et d'accessibilité de ses contenus aux personnes en situation de handicap, en vue d'assurer une implémentation efficace et responsable.	Module 2 : Élaborer une stratégie marketing intégrant l'IA - Création d'outils liés à l'activité, spécifiquement paramétrés pour optimiser l'efficacité dans les domaines du marketing et de la communication. - Construction d'un plan d'action IA : objectifs, KPI et ressources nécessaires. - Définition des cibles, messages et canaux IA-compatibles. - Intégration de l'IA dans la stratégie de contenu et d'acquisition (Inbound/Outbound). - Intégration de l'IA dans la création de contenus marketing et communication (études de marché, création de visuels, élaboration de stratégies à partir des données injectées dans l'outil...). - Atelier pratique : conception d'un plan marketing intégrant l'IA.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h30 Justification Capsule Business : Construction d'un plan stratégique complet intégrant les KPI et la planification IA.
C3. Créer des contenus marketing textuels et image avec l'IA générative, en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les objectifs visés (optimisation SEO, engagement, attractivité, visibilité...) et en les optimisant pour les supports	Module 3 : Produire des contenus textuels et visuels avec l'IA générative - Rédaction automatisée : prompts marketing et storytelling de marque. - Création de prompts optimisés pour la réalisation de tâches marketing telles que le SEO, la définition de la stratégie et la mise en œuvre des actions opérationnelles.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h30 Justification Capsule Business : Production complète de supports de communication IA via prompts et outils visuels.



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

de diffusion et publics visés (taille, résolution, message...), afin d'améliorer l'efficacité de ses campagnes de communication.	- Création de visuels : identité graphique, visuels publicitaires, bannières, carrousels, etc. - Automatisation du calendrier éditorial avec IA (Notion, ChatGPT, Airtable, etc.). - Atelier pratique : production d'une campagne complète (visuel + texte) avec IA. - Processus itératif : utilisation des outils, mise en pratique et ajustement des résultats afin de révéler tout le potentiel des processus et des prompts mis en place. - Méthode de création de GPTs adaptés à l'activité marketing et communication.	
C4. Produire des vidéos personnalisées avec l'IA , en s'appuyant sur les technologies IA de génération et de montage de vidéo et de sons, en les scénarisant avec l'aide de l'IA générative, et en adaptant le format au support cible (réseau social, plateforme, site...), en vue de renforcer l'impact et l'engagement des campagnes.	Module 4 : Produire des vidéos marketing avec l'IA - Découverte des outils IA de génération vidéo (Synthesia, Veo2, HeyGen, Pika, Runway, etc.). - Création de vidéos personnalisées à partir de scripts et visuels générés. - Adaptation du format selon les plateformes (TikTok, YouTube, LinkedIn Ads, etc.). - Atelier pratique : création d'une vidéo promotionnelle IA-ready.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Réalisation d'une vidéo promotionnelle IA avec scénarisation et personnalisation.



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

C5. Optimiser ses campagnes marketing et communication avec l'IA , à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en ciblant les audiences à partir d'une base massive de données démographiques et comportementales et en créant ses personae, en personnalisant ses contenus à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue d'accroître la performance commerciale de l'entreprise.	Module 5 : Piloter et optimiser ses campagnes marketing grâce à l'IA - Outils IA pour l'analyse de performance (Google Ads AI, Meta Advantage+, HubSpot IA, etc.). - Automatisation des campagnes : email, segmentation, scoring et retargeting. (Utilisation de Notion AI et Hubspot AI) - Reporting et data visualisation automatisés. - Atelier pratique : création d'un tableau de bord IA et simulation de campagne optimisée.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Suivi des performances et automatisation des campagnes IA multi-canaux.
C6. Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales , au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes d'approche et de développement, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en évaluant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations adaptées à son contexte	Module 6 : Introduction à l'intelligence artificielle appliquée à la vente : - Comprendre les fondements de l'intelligence artificielle appliquée au commerce. - Paramétrer les outils IA à l'activité commerciale. - Les appliquer les bases du prompt engineering dans l'activité commerciale. - Identifier les cas d'usage pertinents selon les métiers (prospection, suivi, reporting, fidélisation).	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Les participants identifient les processus commerciaux automatisables et réalisent une cartographie IA de leur activité.



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

professionnel tout en respectant le cadre éthique et réglementaire en vigueur.	- Découverte des outils d'IA générative utiles à la vente (ChatGPT, Copilot, Notion AI, Fireflies...). Atelier pratique : cartographier les tâches commerciales pouvant être automatisées.	
C7. Créer des supports commerciaux avec l'IA générative , en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les productions visées (plaquettes, posts, slides...) et en les optimisant pour les supports de diffusion et publics cibles (taille, résolution, message...) tout en les rendant accessibles aux personnes en situation de handicap, afin d'améliorer l'efficacité de ses actions commerciales.	Module 7 : Prospection commerciale automatisée et qualification des leads : - Générer automatiquement des messages de prospection personnalisés grâce à l'IA. - Identifier et segmenter les prospects via des outils d'enrichissement IA (ex : HubSpot AI). - Automatiser la prise de contact et le suivi par séquences conversationnelles. - Étude de cas : mise en place d'un tunnel de prospection semi-automatisé.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Application directe d'outils IA de prospection et de qualification de leads, création de séquences automatisées.
C8. Réaliser une prospection assistée par IA , à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en créant un ICP (profil client idéal) affiné, en optimisant et en personnalisant ses prises de contact à grande échelle, en	Module 8 : Personnalisation de la relation client et argumentaire assisté par IA : - Construire un argumentaire de vente personnalisé à partir de données client. (Utilisation de Notion IA comme back office IA) - Utiliser des outils IA pour rédiger des e-mails de relance, des propositions commerciales et des scripts d'appel sur	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Construction d'argumentaires et d'e-mails personnalisés à partir de personas et données réelles.



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue de générer des rendez-vous plus qualifiés tout en réduisant le temps et les efforts investis.	mesure. - Atelier pratique : création d'un persona client via IA et adaptation de la stratégie d'approche. Création de GPTs entièrement personnalisés à l'activité commerciale permettant l'automatisation du contenu lié à l'activité commerciale	
C9. Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA, en s'appuyant sur les outils IA d'analyse prédictive et en y intégrant des frameworks spécifiques (de type BATNA, ZOPA...), en préparant son discours et ses propositions selon les analyses produites, en générant des aides à la vente ultraciblée, et en simulant ses rendez-vous avec une IA dans une situation de vente reconstituée, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.	Module 9 : Pilotage et suivi de la performance commerciale avec l'IA : - Créer des tableaux de bord de performance automatisés (Google Sheets AI, Notion IA). - Analyser les indicateurs clés avec l'ia (taux de conversion, panier moyen, churn...). - Identifier les signaux faibles de performance grâce aux suggestions d'IA prédictive. - Atelier pratique : simulation de pilotage en temps réel avec IA intégrée à un CRM.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Utilisation d'outils d'analyse prédictive et de tableaux de bord automatisés pour suivre la performance.
C10. Optimiser ses processus de vente avec l'IA, à travers son utilisation en tant qu'assistant virtuel pour générer des plans de compte,	Module 10 : Automatisation des processus commerciaux avec IA - Utiliser les outils d'assistants IA pour générer des plans de compte, synthétiser des entretiens et planifier des relances.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business :



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

transcrire et analyser des conversations, synthétiser automatiquement des rapports d'entretiens, et planifier son suivi commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.	- Découvrir les fonctionnalités IA de transcription automatique et d'analyse conversationnelle (Fireflies, Otter.ai, HubSpot AI, Copilot). - Générer des rapports d'entretien et des suivis automatisés dans un CRM IA. Atelier : simulation d'un entretien client et génération automatique du compte rendu et du plan d'action.	Ce module permet aux participants d'intégrer les principes d'éthique, de conformité et de sécurité des données dans leurs usages commerciaux de l'IA.
C.11 Maîtriser l'utilisation responsable de l'intelligence artificielle dans l'activité commerciale Adopter des pratiques éthiques et conformes lors de l'usage d'outils d'intelligence artificielle dans l'activité commerciale, en identifiant les risques liés aux données clients et aux biais algorithmiques, en appliquant les obligations légales (RGPD, transparence, consentement), et en mettant en œuvre des protocoles internes garantissant la sécurité, la fiabilité et la traçabilité des actions menées avec l'IA.	Module 11 : Utilisation responsable et conformité de l'IA commerciale - Comprendre les risques liés aux données commerciales et clients : confidentialité, sécurité, propriété. - Identifier les biais potentiels des outils IA (prédictifs, conversationnels, CRM). - Appliquer les obligations RGPD : consentement, droit à l'effacement, minimisation des données. - Mettre en œuvre une utilisation responsable de l'IA : traçabilité, transparence, explicabilité des résultats. - Concevoir une mini charte d'utilisation éthique de l'IA commerciale. - Atelier pratique : étude de cas d'un scénario de vente utilisant un outil IA, avec détection et correction des risques de non-conformité.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 1h00 Justification Capsule Business : Ce module permet aux participants d'intégrer les principes d'éthique, de conformité et de sécurité des données dans leurs usages commerciaux de l'IA.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.1 au 06/11/2025



Prix de la formation : 5000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 28h (4jours)

SUPPORTS FOURNIS :

Support de formation en version numérique.

DATES :

NOUS CONSULTER

Contactez-nous pour plus d'informations ou pour adapter cette formation à vos besoins spécifiques !