

Catalogue des stages entreprises et de la formation continue en journée

Le marketing à l'ère de l'IA : faire les bons choix pour optimiser ses performances et l'expérience client

Présentation

Formation en présentiel ou distanciel synchrone : 7h (1 jour)

Nombre d'auditeurs maximum : 12

Responsable

Sabrina Krouri
Christel Franceschini

Public, conditions d'accès et prérequis

Public

Responsable ou chargé de marketing et communication
Entrepreneurs
Consultants

Prérequis

Être équipé d'un ordinateur et d'une licence IA

Objectifs

Comprendre les fondements et enjeux de l'intelligence artificielle dans le marketing
Identifier les outils d'IA pour améliorer la performance marketing (automatisation, personnalisation, analyse de données)
Être capable d'intégrer l'IA dans une stratégie marketing et communication concrète

Programme

Méthodes mobilisées

Études de cas réels et discussions collectives

Programme

Introduction

Présentation des participants et de leurs attentes
Panorama de l'IA et de ses applications dans le marketing actuel

1 – Comprendre les fondamentaux de l'IA

Définitions clés : IA, machine learning, deep learning, NLP
Exemples d'usages B2B et B2C
Limites et mythes à déconstruire

2 – Outils et solutions d'IA pour le marketing

Outils d'automatisation (emailing intelligent, CRM enrichi par IA)
Générateurs de contenu et IA créative (texte, image, vidéo)
Analyse prédictive : scoring client, segmentation et ciblage, prévision de ventes
Atelier pratique : prise en main d'un outil (ex. ChatGPT, HubSpot IA, Jasper, AdCreative)

3 – Construire une stratégie marketing augmentée par l'IA

Intégrer l'IA dans une stratégie omnicanale pour optimiser le parcours client
Cas pratiques : création d'une campagne IA-driven
Étude de cas réels (grandes marques vs PME)

4 – Éthique, RGPD et avenir du marketing intelligent

Protection des données et transparence
IA responsable et biais algorithmiques
Tendances futures : IA générative, hyperpersonnalisation, marketing conversationnel et fidélisation client

Modalités d'évaluation

Exercices pratiques réalisés en séance
Quiz en ligne à l'issue de la formation

Modalité de validation

Attestation de fin de formation

Informations pratiques

Contact

Contactez Cnam Entreprises par téléphone au 01 58 80 89 72 ou par e-mail à entreprises@lecnam.net - Du lundi au vendredi (hors jours fériés) de 09h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Centre(s) d'enseignement

[Cnam Entreprises Paris](#)

Complément lieu

[Plan d'accès](#)

Session(s)

du 22 octobre 2026 au 22 octobre 2026

du 6 novembre 2026 au 6 novembre 2026

Code Stage : FCTI04

Tarifs

630 € net de taxes

Formation intra-entreprise, nous consulter via notre formulaire de demande

Nombre d'heures

7h (1 jour)

22 octobre 2026 - 22 octobre 2026

Une question ?

[Remplir le formulaire de demande](#) ou appeler le
01 58 80 89 72

[Cliquez ici pour appeler le CNAM Entreprises](#)

Du lundi au vendredi

(hors jours fériés)

De 09h30 à 12h00

et de 13h30 à 17h00

/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active
a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/

MISSION HANDI'CNAM

[Aider les auditeurs en situation de handicap](#)

<https://formation-entreprises.cnam.fr/le-marketing-a-l-ere-de-l-ia-faire-les-bons-choix-pour-optimiser-ses-performances>