# CERTIFICAT | L'intelligence artificielle au service du marketing




## Présentation

### Formation courte certifiante iaelyon School of Management, éligible au CPF

Cette formation vise à fournir aux participants la compréhension des évolutions de l'IA à leur mise en œuvre concrète, en travaillant notamment sur l'automatisation de la prospection, la personnalisation des contenus et l' identification de nouveaux leviers de visibilité.

**CALENDRIER 2026-2027 :**

**Les 4 et 5 mars et le 1er avril 2027**

Le certificat « L'intelligence artificielle au service du marketing » valide le bloc de compétences **RNCP42353BC04** « Gérer l'activité et les processus « marketing-vente » avec les technologies les plus adaptées » du Master Marketing, Vente.

### Objectifs

### Intégrer l'IA générative dans ses pratiques, automatiser, personnaliser et développer de nouveaux leviers d'acquisition

L'objectif est de permettre aux participants de transformer ces évolutions technologiques en actions directement applicables dans leur entreprise, avec des outils maîtrisés et un plan d'action opérationnel.

**A l'issue du certificat, les participants seront capables de :**

- Identifier les principaux usages de l'IA générative appliqués au marketing, à la vente et à la prospection.

## Durée de la formation

21 heures réparties sur 3 jours

## Lieu(x) de la formation

- Lyon

**Lieu de la formation :** iaelyon School of Management - Université Jean Moulin Lyon 3 - Campus Manufacture des Tabacs

## Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle

## Modalités

- Présentiel

## Contacts

**Responsables pédagogiques**

- CLOAREC Julien (Responsable)

**Contact conseillers**

**Vous êtes intéressé par ce certificat ou vous souhaitez un devis ?**
Merci de nous adresser un mail à **contact.formationcourte@univ-lyon3.fr**

**iaelyon School of Management**

• Utiliser efficacement des outils d'IA, notamment Claude, pour automatiser certaines tâches et gagner en productivité.
• Concevoir et personnaliser des actions de prospection à grande échelle, en B2B comme en B2C.
• Optimiser la visibilité d'une marque dans les réponses des moteurs d'IA (GEO) et adapter sa stratégie de contenus à ces nouveaux usages.
• Élaborer un plan d'action opérationnel, intégrant l'IA dans leur stratégie marketing et commerciale de manière concrète et mesurable.

## Les + de la formation

• Une formation éligible au CPF
• Une formation encadrée par un expert de l' IA
• L'intégration de concepts théoriques et une expérience d'apprentissage concrète et immersive

### Spécificités

**Julien CLOAREC** : Professeur des universités en marketing quantitatif à iaelyon School of Management - Université Jean Moulin Lyon 3.
Expert reconnu au niveau international en intelligence artificielle, il se concentre sur l'intégration de l'IA tout en préservant la confidentialité des utilisateurs. Il collabore avec des organismes de régulation, des associations professionnelles et des institutions académiques pour sensibiliser, influencer les politiques publiques, et promouvoir un développement responsable de l'IA, où innovation et protection de la vie privée s'équilibrent. Formateur expérimenté en data science, il partage son expertise avec un large éventail de publics. Ses recherches ont été publiées dans de prestigieuses revues internationales telles que *Technological Forecasting and Social Change, Technovation, Journal of Business Research, Psychology & Marketing, et Transportation Research Part A.*

**L'INTERVENANT**

**Guillaume ROURE** est président de l'entreprise Vizion Academy et intervient dans plus de 35 écoles supérieures. Il enseigne l'IA générative depuis plus de cinq ans et a accompagné plus de 50 entreprises dans leur transformation numérique. Passionné par l'IA depuis plus de cinq ans, il s'attache à démystifier cette technologie et à la rendre accessible à tous, en adaptant chaque formation aux besoins spécifiques de votre entreprise.

### Méthodes pédagogiques

**Direction Formation Continue**
Université Jean Moulin Lyon 3
1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 LYON CEDEX 08

## Inscriptions

### Modalités d'inscription

Formation courte certifiante réservée exclusivement aux professionnels

• Cette formation vise à **équilibrer la présentation des aspects techniques avancés de l'intelligence artificielle avec une approche accessible** pour les professionnels du marketing.
• Les véritables possibilités et limitations des technologies seront abordées de manière claire et compréhensible, afin que chaque participant, quel que soit son niveau de connaissance initial, puisse en tirer profit.



**iaelyon School of Management**
Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

## Programme

**Volume horaire total** : 21h sur 3 jours
2 jours consécutifs + 1 jour (avec un espacement d'un mois entre le jour 2 et le jour 3 de la formation afin de permettre aux stagiaires de mettre en œuvre un projet IA dans leur organisation et d'en identifier les premiers effets).
La formation est dispensée en présentiel afin de favoriser les interactions, les échanges d'expérience et la dynamique pédagogique entre les participants et le formateur.

**CONTENU DU PROGRAMME**

**JOUR 1 : L' IA Aujourd'hui, où en sommes-nous ?**
L'objectif de cette partie est de permettre aux participants d'avoir une vision claire des avancées actuelles de l'IA, de ses principaux outils et de ses applications concrètes en marketing et en vente, ainsi que de son impact sur les métiers commerciaux. Cette approche est complétée par un atelier pratique permettant de prendre en main les outils présentés, avec un focus sur Claude pour automatiser la prospection et identifier de nouveaux leads en B2B et B2C.

**JOUR 2 : Comprendre les principales caractéristiques techniques de l' IA avec Claude et introduction au GEO**
L'objectif de cette journée est de permettre aux participants d'approfondir l'utilisation de l'IA au service de l'efficacité commerciale et marketing, notamment à travers la conception de séquences de prospection et la personnalisation des actions à grande échelle. Elle introduira également le GEO (Generative Engine Optimization), nouveau levier de visibilité des marques dans les réponses générées par les outils d'IA tels que Claude et son rôle croissant dans les stratégies d'acquisition.

**JOUR 3 : Pratique du GEO**
Cette partie propose aux stagiaires de mise en pratique des acquis, avec un audit de la visibilité de chaque entreprise dans les moteurs d'IA et la production de contenus optimisés en conséquence. La journée se conclut par la construction d'un plan d'action concret et personnalisé, permettant à chaque participant de repartir avec des leviers directement activables dans son entreprise.