le cnam entreprises

Conservatoire national desarts et métiers

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
Exercices pratiques

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

Contacter 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

292, rue Saint Martin
75003 PARIS

Plan d'accès

Session(s)

du 22 octobre 2026 au 22 octobre 2026

du 6 novembre 2026 au 6 novembre 2026

du 26 janvier 2027 au 26 janvier 2027

Code Stage : FCTI04

Tarifs

630 € net de taxes

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

Nombre d'heures
7h (1 jour)

26 janvier 2027 - 26 janvier 2027

Faire financer sa formation



Les dispositifs de financement : mode d'emploi

Une question ?

Remplir le formulaire de demande ou appeler le
01 58 80 89 72

Du lundi au vendredi
(hors jours fériés)
De 09h30 à 12h00
et de 13h30 à 17h00

Votre inscription

2 possibilités :

S'inscrire en ligne

Bulletin d'inscription à télécharger
et à renvoyer par courrier à :

Cnam Entreprises
Service inscription - Case B2B01
292 rue Saint-Martin
75003 Paris

ou par e-mail à : entreprises.inter@lecnam.net

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