Business Academy

Organisme de formation certifié Qualiopi n° 25FOR01933.1 – catégorie actions de formation – NDA 75331654733

PROGRAMME DE FORMATION

Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux, assisté par l'intelligence artificielle

Nature	Formation professionnelle continue – action de formation non certifiante
Durée	70 heures – 10 jours de 7 heures
Modalité	100 % à distance sur la plateforme en ligne Business Academy, en classe virtuelle avec le formateur
Session	Du lundi 16 au vendredi 27 novembre 2026 (10 jours) – 09:00–12:30 / 13:30–17:00
Effectif	De 1 à 10 stagiaires par session
Langue	Français
Contact référent	Massy DJAURA – bymassyprod@gmail.com – 07 84 23 48 38

Finalité

Permettre aux participants de structurer et développer la présence digitale de leur activité professionnelle : analyser leur marché, construire une image de marque cohérente, produire des contenus efficaces en s'appuyant sur l'intelligence artificielle, développer leur audience et transformer leur visibilité en prospects puis en clients.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- repérer des niches et des opportunités sur un marché digital concurrentiel ;
- construire une identité de marque claire, cohérente et professionnelle ;
- définir une stratégie éditoriale adaptée à chaque réseau social et à l'audience visée ;
- concevoir et produire des contenus accessibles et optimisés pour l'engagement, avec ou sans intelligence artificielle ;
- mettre en place un plan de croissance fondé sur les leviers organiques et payants, et suivre ses indicateurs clés ;
- développer sa visibilité locale et gérer son e-réputation (fiche Google, avis clients) ;
- réaliser des vidéos courtes avec l'aide de l'IA ;
- concevoir des tunnels de conversion simples pour transformer sa communauté en prospects puis en clients ;
- structurer et piloter une campagne d'influence ou de publicité en ligne alignée avec ses objectifs.

Public visé

- Dirigeants et salariés de TPE et PME souhaitant développer la visibilité de leur entreprise.
- Artisans, entrepreneurs individuels, auto-entrepreneurs et freelances.
- Porteurs de projet et professionnels souhaitant structurer leur présence digitale.

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur équipé d'une caméra, d'un micro et d'une connexion Internet stable.
- Réaliser un entretien de positionnement et un questionnaire avant l'entrée en formation, hors temps de formation, afin de valider l'adéquation du projet et des prérequis. Aucun prérequis technique en intelligence artificielle.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Cours en visioconférence avec partage d'écran et démonstrations en direct.
- Études de cas guidées sur les principales plateformes de réseaux sociaux et sur des outils d'intelligence artificielle.
- Ateliers pratiques avec production de livrables opérationnels, de check-lists et de modèles réutilisables.
- Feedback personnalisé pendant les sessions et consignes d'itération entre chaque journée.
- Plateforme en ligne Business Academy : accès aux sessions, supports, quiz, dépôt des livrables et messagerie avec le formateur.

Assistance pédagogique et technique

- Assistance technique de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h (heure de Paris), les jours ouvrés.
- Réponses pédagogiques sous 24 heures ouvrées via bymassyprod@gmail.com ou au 07 84 23 48 38.

Déroulé pédagogique – 70 h sur 10 jours

Plateforme Business Academy, classe virtuelle – horaires de référence Europe/Paris : 09:00–12:30 / 13:30–17:00.

Jour 1 – lundi 16/11 – 7 h

Module 0 – Introduction et plan d'action — **1 h**
Présentation du parcours, diagnostic de la présence digitale actuelle, feuille de route individuelle. Évaluation : cadrage validé.

Module 1 – Analyse de marché et concurrence — **6 h**
Veille et benchmark assistés par l'IA, repérage de niches, personas clients, analyse des concurrents locaux. Évaluation : cas pratique d'analyse concurrentielle.

Jour 2 – mardi 17/11 – 7 h

Module 2 – Identité et image de marque — **7 h**
Positionnement, proposition de valeur, storytelling, charte graphique simplifiée réalisée avec des outils d'IA. Évaluation : mini-charte de marque.

Jour 3 – mercredi 18/11 – 7 h

Module 3 – Stratégie éditoriale et IA — **7 h**
Ligne éditoriale, formats par réseau, rédaction de prompts efficaces, calendrier éditorial sur un mois. Évaluation : calendrier éditorial et pack de prompts.

Jour 4 – jeudi 19/11 – 7 h

Module 4 – Création de contenus texte et visuels avec l'IA — **7 h**
Rédaction de publications, création et retouche de visuels (avant/après, réalisations), accessibilité, droits d'image. Évaluation : série de contenus prêts à publier.

Jour 5 – vendredi 20/11 – 7 h

Module 5 – Vidéo et formats courts avec l'IA — **7 h**
Scripts, tournage au smartphone, montage assisté par l'IA, sous-titres, formats Reels, TikTok et Shorts. Évaluation : vidéo courte réalisée en atelier.

Jour 6 – lundi 23/11 – 7 h

Module 6 – Croissance et optimisation multicanale — **7 h**
Fonctionnement des algorithmes, leviers de viralité, plan de diffusion, adaptation d'un contenu à chaque réseau. Évaluation : quiz canaux et formats, plan de diffusion.

Jour 7 – mardi 24/11 – 7 h

Module 7 – Visibilité locale et e-réputation — **7 h**
Fiche d'établissement Google, collecte et réponse aux avis clients, annuaires professionnels, gestion d'un commentaire négatif. Évaluation : fiche optimisée et réponses types.

Jour 8 – mercredi 25/11 – 7 h

Module 8 – Conversion et tunnel d'acquisition — **7 h**
Lead magnet, page de capture, appels à l'action, demande de devis en ligne, relance et suivi des contacts. Évaluation : mini-tunnel et page de capture.

Jour 9 – jeudi 26/11 – 7 h

Module 9 – Publicité, influence et indicateurs — **7 h**
Campagnes publicitaires locales sur les réseaux sociaux, budget, partenariats, tableau de bord des indicateurs clés. Évaluation : campagne paramétrée et tableau de bord.

Jour 10 – vendredi 27/11 – 7 h

Module 10-A – Plan d'actions à 90 jours — **2 h 30**
Finalisation de la stratégie complète et du planning de mise en œuvre.

Module 10-B – Quiz de synthèse — **1 h**
Questions de synthèse sur l'ensemble du parcours.

Module 10-C – Présentation du projet — **3 h 30**
Présentation par chaque stagiaire de sa stratégie et de son plan d'actions, retours du formateur et bilan de fin de formation.

Modalités d'évaluation des acquis

- Avant la formation : entretien et questionnaire de positionnement.
- En cours de formation : évaluations jalonnantes par module (quiz, cas pratiques, revues de livrables).
- En fin de formation : quiz de synthèse, cas pratique final et présentation du projet ; questionnaire de satisfaction à chaud.

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis. Certificat de réalisation remis à l'employeur et à l'OPCO.

Suivi de l'exécution

- Émargements numériques horodatés par demi-journée et relevés de connexion issus de la plateforme Business Academy.
- Conservation des livrables, quiz et rapports d'activité pendant au moins cinq ans.
- Réclamations traitées sous dix jours ouvrés, avec plan d'actions correctives intégré à l'amélioration continue.

Modalités et délais d'accès

- Inscription par téléphone ou par courriel, puis entretien gratuit de positionnement.
- Confirmation sous 48 heures après accord sur le dossier ; envoi des accès à la plateforme Business Academy avant le démarrage.
- Pour une prise en charge OPCO, la demande doit être déposée par l'employeur avant le début de la formation, dans les délais fixés par l'OPCO.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Référent handicap : Massy DJAURA – bymassyprod@gmail.com – 07 84 23 48 38.

- Analyse personnalisée des besoins et aménagements possibles des supports, du rythme et des évaluations ; orientation vers des partenaires spécialisés si nécessaire.

Protection des données et usage de l'IA

- Collecte de données limitée au strict nécessaire à la gestion de la formation ; hébergement dans l'Union européenne.
- Charte d'usage éthique de l'intelligence artificielle et politique de protection des données disponibles sur demande.
- Droits d'accès, de rectification et de suppression auprès du contact référent.

Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction, d'atteinte des objectifs et d'abandon : en cours de collecte, analyses trimestrielles.