

Optimiser sa mission de chargé de communication/marketing grâce à l'intelligence artificielle.

2 jours 14,00 heures

Programme de formation



**FORMATIONS
TERRITOIRE**
SITE WEB, CONTENU & VISIBILITÉ



OPTIMISER SA MISSION DE CHARGÉ DE COMMUNICATION/MARKETING GRÂCE À L'IA

▼ LES FORMATIONS IDREZO, LES FORMATIONS QUI ENVOIENT DU BOIS

Mise à jour : 22/12/2025

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les principaux objectifs de cette formation sont les suivants :

- Comprendre l'utilité de l'intelligence artificielle dans sa mission
- Pouvoir optimiser sa stratégie de communication avec l'appui de l'IA et automatiser des tâches récurrentes

PROGRAMME DE LA FORMATION

Plan de la formation

Adaptable selon vos attentes spécifiques et le retour du questionnaire de positionnement

Jour 1

Introduction :

- Retour sur le fonctionnement et le potentiel des IA génératives de texte sur les métiers de la communication



- Cartographie des différentes familles d'IA et leurs usages spécifiques (chatbots conversationnels, moteurs de recherche/réponse, outils d'analyse de documents).
- Savoir quand et pourquoi utiliser ChatGPT, Gemini, Perplexity ou NotebookLM.
- **Retour sur les principes du prompt engineering**
 - Prompt simple
 - Prompt structuré
 - *Atelier pratique : Passer du prompt simple au prompt structuré.*
 - Prompt complexe

Module 1 : Gestion de la relation presse et des contenus

- **Gestion des relations presse et rédaction de communiqués**
 - Objectif : Apprendre à générer des communiqués et dossiers de presse.
 - *Atelier pratique : Rédaction d'un communiqué de presse*
 - *Atelier pratique : Création d'un premier jet de dossier de presse.*
- **Rédaction de biographies et fiches presse d'intervenants**
 - Objectif : Générer des biographies d'intervenants et des fiches presse pour des événements.
 - *Atelier pratique : Rédiger une biographie et une fiche d'un intervenant clé pour un événement.*
- **Rédaction de "pitch influenceurs"**
 - Objectif : Générer rapidement un pitch pour un influenceur et structurer les étapes d'une proposition de campagne.
 - *Atelier pratique : Rédiger un pitch, une proposition de valeur, définir des guidelines et des KPI pour une campagne d'influence.*

Module 2 : Mieux connaître ses clientèles grâce à l'IA

- **Persona conversationnel pour l'adaptation de la communication**
 - Objectif : Créer un persona conversationnel pour adapter les messages ou positionnements stratégiques.
 - *Atelier pratique : Générer un persona conversationnel capable d'apporter des insight précieuses à votre prise de décision.*
- **Identifier ses avantages concurrentiels**
 - Objectif : A partir de données sur la destination identifier les avantages concurrentiels face à certaines cibles.
 - *Atelier pratique : Utiliser l'IA pour lister et classer les atouts différenciants pour une cible donnée.*
 - *Atelier pratique : Soumettre les atouts différenciants au persona créé lors de l'atelier précédent pour challenger ces derniers.*

Module 3 : Élaborer et piloter son plan de communication

- **Construire un plan de communication multicanal**
 - Objectif : Les étapes d'un plan de communication réussi (Objectifs SMART, Cibles, Messages, Canaux, Calendrier).
 - *Atelier pratique :*
 - *Définition des objectifs et du message avec l'IA.*
 - *Génération d'un calendrier éditorial sur 3 mois (blog, réseaux sociaux, newsletter).*
 - *Rédaction d'un e-mail d'information et de 3 posts clés issus du calendrier.*

Module 4 : Création de scénarios et contenus vidéo/audio

- **Création de scénarios et scripts pour des vidéos promotionnelles**
 - Objectif : Utiliser l'IA pour créer des scénarios immersifs et des scripts vidéo.
 - *Atelier pratique : Générer un scénario complet pour une vidéo promotionnelle.*
- **Création de scripts pour podcasts**
 - Objectif : Générer des scripts pour des podcasts ou des audioguides adaptés aux visiteurs touristiques.
 - *Atelier pratique : Rédiger un script pour un audioguide touristique ou un podcast.*

Jour 2

Introduction à l'automatisation et au prompting avancé

- **Au-delà de la génération simple** : Penser en "systèmes" et en "process".
- **Le prompting pour l'automatisation** : Structurer ses instructions pour des résultats fiables et constants.
- **Les GPTs dans ChatGPT** : Potentiels, usages, fonctionnement, paramétrage.

Module 5 : Les GPTs, base de l'automatisation avec ChatGPT

Créer un GPT "Communiqué de presse"

- Objectif : Génération automatique d'un communiqué de presse à partir des informations fournies.
- *Atelier pratique : Création GPT dédié à la rédaction de communiqués de presse.*

Créer un GPT "Réponse aux commentaires"

- Objectif : Disposer d'un GPT permettant de produire des réponses aux commentaires sur les réseaux sociaux.
- *Atelier pratique : Création GPT dédié à la réponse aux commentaires.*

Module 6 : L'automatisation totale, introduction à Make.com

- **Présentation de l'interface**
 - Scénarios
 - Modules
 - Déclencheurs
 - Routeurs
- **Veille spécifique**
 - Objectif : Créer un premier scénario d'automatisation pour de la veille sur votre destination
 - *Atelier pratique : Créer un scénario qui vous envoie un mail avec le titre, un résumé de l'article et un lien pour chaque article mentionnant la destination sur un média spécifique.*
- **Veille spécifique avancée**
 - Objectif : Manipuler les modules de scénario d'automatisation avancée
 - *Atelier pratique : Créer un scénario qui vous envoie un mail avec le titre, un résumé de l'article et un lien pour chaque article mentionnant la destination sur plusieurs médias surveillés.*

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse principalement aux professionnels des métiers de la communication et du marketing :

- **Chargés de communication** : Ceux qui souhaitent intégrer l'IA pour améliorer leurs pratiques de communication.
- **Responsables marketing** : Les professionnels cherchant à optimiser leurs stratégies marketing par l'utilisation de l'IA.
- **Professionnels du secteur touristique** : Spécifiquement ceux impliqués dans la communication liée au tourisme, qui peuvent bénéficier de l'IA pour mieux cibler leurs clientèles.

PRÉREQUIS

Les pré-requis pour participer à cette formation incluent :

- **Formation antérieure** : Avoir idéalement suivi une formation d'initiation à l'IA dans le tourisme, bien qu'un rappel des fondamentaux sera fait en début de formation.
- **Compétences numériques** : Une bonne maîtrise de l'environnement informatique et des outils numériques est souhaitée.
- **Sensibilité aux métiers de la communication** : Les participants doivent avoir un intérêt pour les métiers liés à la communication touristique.

MODALITÉS D'ORGANISATION ET DÉLAIS D'ACCÈS

La formation utilise diverses modalités pédagogiques pour garantir une expérience d'apprentissage riche et interactive :

- **Apport théorique** : Un formateur utilise un support PowerPoint pour transmettre les connaissances de manière structurée.
- **Ateliers pratiques** : Les stagiaires participent à des ateliers qui leur permettent d'appliquer les concepts théoriques en pratique, favorisant ainsi l'apprentissage actif.
- **Centre de ressources** : Les participants ont accès à des fiches techniques et à des outils variés, les aidant à approfondir leurs connaissances et à expérimenter.
- **Approche par modules** : La formation est divisée en plusieurs modules, chacun abordant des thèmes spécifiques en lien avec l'IA dans la communication.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques mis à disposition des stagiaires comprennent :

- **Fiches techniques** : Des documents clairs et structurés qui détaillent les prompts et les variables nécessaires pour chaque tâche.
- **Outils d'IA** : Accès à des outils comme ChatGPT, Claude, et Gemini pour une utilisation pratique et expérimentale.
- **Support numérique** : Utilisation de PowerPoint pour les présentations théoriques, accompagné de ressources en ligne pour le suivi.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Les modalités d'évaluation des compétences acquises durant la formation incluent :

- **Ateliers pratiques** : Les participants seront évalués sur leur capacité à appliquer les concepts discutés lors des ateliers.
- **Quiz** : Les stagiaires devront répondre à des quiz en cours de formation pour valider l'atteinte des objectifs de la formation.
- **Feedback continu** : Un retour d'information sera donné tout au long de la formation pour aider les participants à progresser.

VOTRE FORMATRICE OU VOTRE FORMATEUR

Vincent VANDELDE

Consultant Formateur

Plus de vingt ans d'expérience en communication dans les secteurs du tourisme et de l'agroalimentaire, pour des acteurs publics comme privés, ont forgés son savoir-faire et ses convictions professionnelles.

Il imagine, conçoit et pilote des stratégies de communication online et offline depuis plus de 20 ans dans les domaines du tourisme, du vin et de l'agroalimentaire.

Après 8 ans en charge de la Communication Digitale d'Avignon Tourisme et 4 années en charge de l'identité numérique et la notoriété de la marque Sud de France à l'international, Vincent Vandeveldé a créé sa structure en 2010 à Montpellier.

Quelques années plus tard, cette entreprise, Fisheye Communication, rejoindra le Groupe Kaliop pour donner naissance à l'agence Gradientz. Il dirigera Gradientz pendant trois ans et ce sera pour lui l'occasion de travailler avec de Grands Comptes et d'appréhender de nombreux domaines d'activité.

Toujours en quête de sens Vincent revient côté client en 2019. L'Économie Sociale et Solidaire l'attire et c'est en tant que Responsable de Communication Externe de la Mutuelle des Motards qu'il fait son retour en entreprise.

Sa passion pour la communication, son affection toute particulière pour les secteurs du tourisme comme de l'agroalimentaire et les constats qu'il a pu faire sur les métiers de la communication l'amènent en 2022 à créer Corom.

Spécialiste de la communication et des technologies internet appliquées au tourisme, Vincent Vandeveldé a co-fondé le cabinet conseil ID-REZO avec 6 autres consultants en 2010.

Doté d'un sens aigu de la vulgarisation des problématiques stratégiques comme techniques, il permet à chacun d'appréhender les tenants et aboutissants de la création d'une stratégie comme d'un support de communication sans se perdre dans les méandres d'un vocabulaire trop spécialisé.

Les autres [formateurs-trices](#) Id-rezo

SATISFACTION MOYENNE OBTENUE LORS DE PRÉCÉDENTES FORMATIONS :



Satisfaction moyenne de 0% obtenue auprès de 0 stagiaires lors des 12 derniers mois.

Cette formation a été suivie par 0 stagiaires soit un taux de retours aux questionnaires de satisfaction de 0%.

NB : Si ce dernier chapitre ne fait apparaître aucune donnée chiffrée, c'est qu'il s'agit d'une nouvelle formation que nous vous proposons et que celle-ci n'a pas encore été évaluée.