




Programme de la formation

IA Business Booster — Lancer et Développer son Activité grâce à l'IA

 Formation tutorée à distance

 35 heures

 Tout public, Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier, Indépendant et dirigeant, Jeune en insertion professionnelle · De 1 à 3 participants

 2 000 € Net de taxe par participant

 Éligible au CPF (Code : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37198/>)

 Formation certifiante [RNCP37198](#) gérée par France Compétences

Description courte

Ce parcours opérationnel dote les entrepreneurs et indépendants des compétences stratégiques, marketing et opérationnelles nécessaires pour lancer ou accélérer leur activité en exploitant pleinement le potentiel de l'Intelligence Artificielle.

En 10 semaines, les participants passent d'une idée ou d'une activité existante à un système d'acquisition client structuré et partiellement automatisé grâce à l'IA : positionnement différenciant, offre packagée, tunnel de vente, campagnes marketing augmentées par l'IA, et plan Go-to-Market opérationnel.

Elle prépare à l'obtention du bloc de compétences **RNCP37198 BC01 — Contribuer à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication**.

Profil des participants

- Cette formation s'adresse en priorité aux :
 - **Nouveaux entrepreneurs** souhaitant structurer leur lancement avec des bases solides et accélérer leur croissance grâce à l'IA.
 - **Freelances et consultants** cherchant à optimiser leur productivité, automatiser leur prospection et scaler leur business sans recruter.
 - **Coachs, formateurs et prestataires de services** désireux de se différencier sur un marché saturé et de déployer des stratégies d'acquisition modernes.
 - **Salariés en reconversion** souhaitant préparer leur passage à l'indépendance avec un plan d'action concret.
 - **Indépendants confirmés** voulant moderniser leur approche commerciale et intégrer l'IA dans leur workflow.

Prérequis

- Maîtrise de base de l'ordinateur et des outils bureautiques.
- Avoir un projet de création ou de développement d'activité (même à l'état d'idée).
- Aucune compétence préalable en marketing digital ou en IA n'est requise.

- Motivation pour l'innovation, l'expérimentation et l'intégration de l'IA dans son activité.

Objectifs

- À l'issue du parcours, les participants seront capables de :
 - Définir un positionnement marché clair et une proposition de valeur unique et différenciante.
 - Concevoir et packager une offre de services attractive (pricing, formats, upsell).
 - Utiliser l'IA générative pour démultiplier leur productivité et automatiser les tâches à faible valeur ajoutée.
 - Mettre en place des stratégies de marketing digital et d'acquisition clients augmentées par l'IA.
 - Maîtriser les techniques de vente et de suivi commercial adaptées aux indépendants.
 - Développer et exécuter un plan Go-to-Market complet pour lancer ou relancer leur activité.
 - Contribuer à l'élaboration et au pilotage d'une stratégie de communication digitale.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- À l'issue de la formation, le candidat sera capable de :
 - **Définir un positionnement stratégique** : Analyser son marché, identifier sa niche, cartographier sa concurrence et construire une proposition de valeur différenciante et mémorable.
 - **Concevoir une offre packagée** : Structurer ses services en offres claires, définir sa politique tarifaire (pricing par valeur, abonnement, upsell/cross-sell) et créer des supports de vente percutants.
 - **Optimiser sa productivité avec l'IA** : Intégrer les outils d'IA générative (ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity) dans son workflow quotidien pour la création de contenu, la rédaction commerciale et la gestion administrative.
 - **Mettre en œuvre des stratégies marketing IA** : Utiliser l'IA pour la segmentation client, la personnalisation des messages, la prospection LinkedIn/email et l'analyse de performance des campagnes.
 - **Développer ses compétences commerciales** : Maîtriser le cycle de vente d'un indépendant (discovery call, proposition, négociation, closing, relance), gérer un pipeline avec un CRM minimaliste.
 - **Élaborer et piloter un plan de communication** : Définir ses canaux prioritaires, créer un calendrier éditorial, produire des contenus réguliers et mesurer l'impact de ses actions de communication.

Contenu

La formation repose sur un accompagnement individuel sur mesure. Elle se déroule sur 10 semaines et combine **10 heures de mentorat personnalisé** en visioconférence avec un expert entrepreneur, des exercices guidés directement appliqués à l'activité de l'apprenant, des études de cas de solopreneurs et freelances ayant réussi à scaler avec l'IA, ainsi qu'un accès illimité à la plateforme e-learning regroupant **plus de 25 heures de ressources pédagogiques**.

L'approche est résolument pratique : chaque module produit un livrable directement utilisable dans l'activité de l'apprenant (pas d'exercices fictifs déconnectés du réel).

MODULE 1 — Positionnement Stratégique & Offre de Valeur

MODULE 2 — Productivité & Organisation Augmentées par l'IA

MODULE 3 — Marketing Digital & Acquisition Clients avec l'IA

MODULE 4 — Vente & Développement Commercial

MODULE 5 — Plan Go-to-Market & Scalabilité

Pédagogie et organisation

Ce dispositif garantit une montée en compétences progressive, structurée et immédiatement applicable au développement de l'activité de chaque apprenant.

- La formation repose sur une **pédagogie individualisée et orientée résultats** : chaque module est directement appliqué à l'activité réelle de l'apprenant, les livrables sont personnalisés et directement utilisables, le mentor adapte son accompagnement aux objectifs et au rythme de chacun.
- Elle est proposée **100 % à distance**, accessible partout, et s'appuie sur une **plateforme e-learning** proposant plus de 25 heures de ressources pédagogiques (vidéos, templates, études de cas, outils).
- L'accompagnement est renforcé par **10 heures de mentorat individuel** en visioconférence avec un expert entrepreneuriat et stratégie IA, réparties sur les 10 semaines du parcours (1 session par module).

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Positionnement** : Entretien de positionnement obligatoire avant l'entrée en formation pour analyser le projet d'activité, vérifier les attentes et les prérequis, et définir le parcours individualisé.
- **Évaluations formatives** : Auto-évaluations par module, exercices appliqués directement à l'activité de l'apprenant avec feedback du mentor.
- **Évaluations sommatives** : Livrables de module présentés et validés en session mentorat.
- **Certification (RNCP37198 BC01)** : La formation prépare au bloc de compétences RNCP37198 BC01. L'évaluation du bloc est organisée par l'organisme certificateur. Le candidat peut se présenter en candidat libre, selon les modalités définies par le certificateur. Une procédure détaillée est fournie en fin de formation pour accompagner l'apprenant dans son inscription. .

Mode de validation

- **Attestation de fin de formation** délivrée par MyDataMentor à l'issue du parcours.
- **Projet final** présenté en soutenance devant le formateur.
- La formation prépare au bloc de compétences **RNCP37198 BC01 — Contribuer à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication**.
- L'évaluation du bloc est organisée par l'organisme certificateur (Ministère de l'Éducation Nationale) conformément aux modalités définies pour le BTS Communication.
- Le candidat peut se présenter à la certification en tant que **candidat libre**. Une procédure détaillée est transmise en fin de formation.
- Seul le Ministère de l'Éducation Nationale est habilité à délivrer le bloc de compétences.

Financements possibles

Cette formation est éligible à plusieurs dispositifs de financement, sous réserve des critères propres à chaque organisme :

- **Financement public** : CPF (Mon Compte Formation), OPCO (selon branche professionnelle — particulièrement adapté au financement via plan de développement des compétences entreprise), AGEFICE (TNS du commerce), FIF-PL (professions libérales), France Travail (demandeurs d'emploi).
- **Financement entreprise** : Prise en charge possible dans le cadre du plan de développement des compétences de l'employeur — devis sur demande pour les entreprises souhaitant former plusieurs collaborateurs.
- **Financement personnel** : Possibilité d'échelonnement et de facilités de paiement pour les apprenants finançant la formation à titre individuel..

Modalités et délai d'accès

- **Inscriptions** : Ouvertes en continu tout au long de l'année.
- **Durée & Rythme** : 35 heures en distanciel sur 10 semaines. Rythme flexible. Format compatible avec une activité professionnelle à temps plein.
- **Délais d'accès** : Démarrage possible sous 14 jours après validation administrative et entretien de positionnement. Planning adaptable et individualisé dès l'entrée en formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

On s'engage pour l'inclusion de tous les apprenants. Un protocole d'adaptation aux modalités pédagogiques et de passation à la certification est mis en place pour chaque situation individuelle (aménagement du temps, supports adaptés, accompagnement renforcé).

Intervenant

Manel Boumaiza — Ingénieure spécialisée en Data, Business Intelligence et transformation digitale. Forte de plus de 15 ans d'expérience en pilotage de projets et optimisation des performances en entreprise, ancienne responsable innovation en R&D, elle conduit des initiatives stratégiques mêlant agilité, data et amélioration des processus. Formatrice et mentore, elle accompagne professionnels et organisations dans le développement de compétences en pilotage, stratégie et management orienté données, avec une approche structurée, opérationnelle et orientée résultats.