SECTEUR **Industrie et services B2B** SERVICE **Marketing, communication, RSE**

OUTIL **déjà en place**

Marketing, communication et RSE : produire juste et dans le ton

Contenus, déclinaisons, veille et dossiers RSE avec leurs sources.

CLAUDE DUST COPILOT CHATGPT GEMINI

7 heures 1 jour ou 2 demi-journées	**Débutant** niveau	**2 800 € HT** pour le groupe, en intra	**4 à 12** participants

Public visé

Équipes marketing, communication, contenus, RSE et expérience client, d'une entreprise industrielle ou de services B2B.

Prérequis

Utiliser couramment un ordinateur et les outils bureautiques. Aucune connaissance préalable de l'intelligence artificielle n'est requise. Disposer d'une licence active de l'outil d'IA déployé dans l'entreprise, ouverte et testée avant la formation.

Objectifs pédagogiques

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

1. Rédiger des contenus (web, réseaux sociaux, newsletter, communiqué) dans la ligne éditoriale de l'entreprise.
2. Décliner un même contenu par cible et par canal sans le réécrire à chaque fois.
3. Conduire une veille concurrentielle ou RSE en citant et en vérifiant ses sources.
4. Rassembler les éléments d'un dossier RSE ou d'un questionnaire d'évaluation (type Ecovadis).
5. Préparer un contenu structuré pour sa mise en forme dans Canva ou PowerPoint.

6 Analyser des retours clients ou les résultats d'une enquête.

Cas pratiques du secteur : Industrie et services B2B

Les exercices de la formation portent sur ces situations, traitées à partir des documents de l'entreprise :

- Rédiger la documentation produit et les fiches techniques.
- Rassembler les preuves d'un dossier RSE ou Ecovadis.
- Préparer les contenus d'un salon professionnel.

Contenu de la formation

MATIN, 3H30

30 min	**Point de départ**	Tour de table des usages actuels : ce qui a marché, ce qui a déçu. Positionnement du niveau du groupe et rappel des objectifs.
45 min	**Écrire dans le ton de l'entreprise**	Déposer la ligne éditoriale, les exemples et les interdits ; corriger en deux échanges.
1 h	**Produire et décliner**	Un contenu, trois cibles, trois canaux. Exercice sur un sujet réel de l'équipe.
1 h 15	**Veille avec sources**	Veille concurrentielle ou RSE : questions, sources citées, vérification.

APRÈS-MIDI, 3H30

1 h	**Dossier RSE**	Rassembler preuves et réponses d'un questionnaire d'évaluation à partir des documents existants.
45 min	**De l'IA à la mise en forme**	Structurer un contenu pour Canva ou PowerPoint en respectant la charte.
30 min	**Lire des retours clients**	Classer et synthétiser des verbatims ou une enquête.
30 min	**Règles d'usage**	Données qui ne sortent pas de l'entreprise, vérification de ce que l'IA affirme, informations à ne jamais confier, règles de l'entreprise.

45 min	**Synthèse et évaluation**	Présentation des productions, évaluation des acquis au regard des objectifs, organisation après la formation, questionnaire de satisfaction.

Ce que chaque participant produit

- Un espace de travail qui contient la ligne éditoriale de l'entreprise.
- Un contenu décliné sur trois canaux.
- Une note de veille sourcée.

Construite à partir d'une journée service Impact (communication, RSE, expérience client) dans une ETI de services et d'une formation marketing dans une marque de cosmétique.

Méthodes pédagogiques

Formation-action : environ 80 % du temps est consacré à la pratique. Les exercices portent sur les documents réels de l'entreprise (comptes rendus, exports, mails, tableaux), préparés avec vous lors du cadrage. Chaque participant travaille sur ses propres dossiers et reçoit des corrections individuelles en direct. Les apports théoriques sont courts et suivis d'une mise en pratique immédiate. En format demi-journées, chaque participant applique la méthode sur un dossier réel entre les deux séances ; cette mise en application n'est pas comptée dans la durée de la formation.

Moyens techniques et encadrement

- Salle de formation et vidéoprojecteur fournis par l'entreprise.
- Un ordinateur par participant, fourni par l'entreprise.
- Une licence active de l'outil étudié par participant, ouverte et testée avant la formation.
- Documents de l'entreprise pour les exercices, anonymisés si nécessaire, choisis lors du cadrage.
- Guide du participant et bibliothèque de demandes remis à chaque participant.
- En classe virtuelle : outil de visioconférence de l'entreprise, assistance technique et pédagogique assurée par le formateur pendant les séances et par mail entre les séances.

Formateurs Kokoro, consultants en adoption de l'IA qui conduisent aussi des déploiements en entreprise. CV des intervenants disponibles sur demande auprès de l'organisme de formation.

Suivi et évaluation

- **Avant la formation** : questionnaire de positionnement, complété par le tour de table d'ouverture.
- **Pendant la formation** : exercices corrigés par le formateur ; chaque participant réalise au moins une production sur un dossier réel, validée au regard des objectifs.
- **À la fin de la formation** : évaluation des acquis au regard des objectifs pédagogiques et questionnaire de satisfaction à chaud.
- **Deux à trois mois après** : questionnaire d'évaluation à froid sur les usages installés.
- **Pour le commanditaire** : bilan écrit : contenus couverts, productions réalisées, résultats des évaluations, suites possibles.

Feuille d'émargement signée par les participants et le formateur à chaque demi-journée (relevé de connexion en classe virtuelle). Certificat de réalisation et attestation de fin de formation remis à chaque participant.

Modalités, tarif et accès

Action de formation (article L6313-1 du Code du travail), en intra-entreprise. Présentiel, dans les locaux de l'entreprise. Classe virtuelle possible sur demande, en séquences de 3h30, avec les mêmes contenus et les mêmes évaluations.

2 800 € HT par journée de 7 heures pour le groupe, soit 1 400 € HT la demi-journée. 5 600 € HT pour une formation de 14 heures. Le tarif comprend l'entretien de cadrage, la préparation des exercices sur vos documents, l'animation, les supports et les évaluations. Frais de déplacement hors Paris et petite couronne indiqués au devis.

Formation organisée à la demande de l'entreprise. Un entretien de cadrage de 30 minutes précède chaque session : besoins, niveau du groupe, documents à utiliser pendant les exercices. Démarrage possible trois à six semaines après l'accord sur le devis, selon le délai d'instruction de votre OPCO. La demande de prise en charge doit être déposée et acceptée avant le premier jour de formation.

Accessibilité

Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les besoins d'adaptation (supports, rythme, poste de travail) sont étudiés en amont avec la référente handicap de 2PACE Academy : contact@academy.2pace.fr.

Contacts

- **Inscriptions, devis et financement OPCO** : Mouna Moustali, 2PACE Academy, mouna.moustali@2pace.fr

- **Contenu pédagogique et adaptation** : Simon Guichard, Kokoro, simon@kokoro-ai.fr
- **Premier contact et cadrage** : Samuel Braniste, Kokoro, samuel@kokoro-ai.fr
- **Référente handicap** : 2PACE Academy, contact@academy.2pace.fr

Catalogue complet : formation-agent-ia.com/catalogue-formations/

2PACE Academy (2PACE SAS), 68 rue Nollet, 75017 Paris. SIRET 888 969 193 00067. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 67830 75 auprès du préfet de région d'Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée à 2PACE Academy au titre de la catégorie d'actions suivante : actions de formation.