

Nouveauté

Ref. C25IAUTOMK

Automatisation IA : Booster l'acquisition client et la conversion

Ciblage, messages, campagnes, landing pages : gagner en impact à chaque étape du tunnel

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 570 € HT par personne (TVA en vigueur) Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Le marketing digital repose aujourd'hui sur l'exploitation des données et l'automatisation des campagnes pour maximiser l'acquisition client et le ROI.

La formation "**Automatisation IA : Booster l'acquisition client et la conversion**" vous permet d'exploiter l'IA pour affiner le ciblage, optimiser les enchères publicitaires et automatiser le lead nurturing.

Pourquoi intégrer l'IA dans sa stratégie d'acquisition ?

- Exploiter les stratégies d'enchères IA pour optimiser ses campagnes Ads.
- Automatiser la segmentation et la personnalisation client pour un meilleur ROI.
- Mettre en place des scénarios de marketing automation IA-driven.

Si vous souhaitez certifier vos compétences en IA, découvrez notre parcours dédié : [Devenir un expert IA en marketing](#)

Objectifs

- Affiner ses cibles, propositions de valeur et messages d'acquisition avec l'IA.
- Produire et tester des variantes de campagnes adaptées aux canaux d'acquisition.
- Optimiser les landing pages et prioriser les actions d'amélioration de la conversion.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Concevoir et optimiser des campagnes d'acquisition plus performantes avec l'IA, du ciblage à la conversion.

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables marketing, responsables acquisition, chargés de marketing digital.
- Traffic managers, growth marketers, chefs de projet marketing.
- Professionnels B2B souhaitant intégrer l'IA dans leurs dispositifs d'acquisition.

Prérequis

- Maîtriser les fondamentaux du marketing digital.
- Avoir déjà utilisé des outils publicitaires.
- Connaître les fondamentaux de l'IA ou avoir suivi la formation :
[S'initier à l'Intelligence artificielle appliquée au marketing](#)

Programme

1 Pendant votre formation

Automatisation IA : Booster l'acquisition client et la conversion

Affiner ses cibles, propositions de valeur et angles de campagne avec l'IA

- Enrichir ses personas et segments cibles avec l'IA.
- Formuler des propositions de valeur adaptées aux segments.
- Transformer une proposition de valeur en angles de campagne différenciés.
- Adapter les angles selon le niveau de maturité : découverte, considération, décision.
- Évaluer les messages générés : clarté, crédibilité, différenciation, cohérence de marque.
- Approche B2B / ABM : cibler des comptes stratégiques et personnaliser les messages à l'échelle avec l'IA.
- Retargeting et audiences lookalike : comment l'IA renforce le reciblage intelligent.
- **Atelier** : construire une matrice cible / besoin / objection / message.

Produire des campagnes d'acquisition avec l'IA

- Générer des accroches publicitaires et messages d'acquisition.
- Produire des variantes pour Meta Ads, LinkedIn Ads, Google Ads et emailing.
- Décliner une idée de campagne en plusieurs formats.
- Adapter le message selon le canal, la cible et l'intention.
- **Atelier** : créer une mini-campagne multicanale avec l'IA à partir d'un brief fourni.

Optimiser et tester ses campagnes avec l'IA

- Se repérer dans les logiques de Smart Bidding, Performance Max, Demand Gen ou équivalents.
- Savoir lire et challenger les recommandations automatisées des plateformes.
- Utiliser l'IA pour accélérer la production de variantes à tester (accroches, visuels, CTAs) et générer des hypothèses d'amélioration.
- Définir ce que l'on mesure et les conditions d'un test exploitable (volume, durée, indicateur de décision).
- **Atelier** : analyser un exemple de campagne et formuler des recommandations d'amélioration avec l'aide de l'IA.

Optimiser ses landing pages et parcours de conversion

- Auditer une landing page avec l'IA et identifier les freins à la conversion.
- Adapter la landing page selon la source de trafic ou le segment.
- Générer des variantes de sections : accroche, bénéfices, preuves, FAQ objections, CTA
- Renforcer la cohérence entre annonce, promesse et page d'atterrissage
- **Atelier** : optimiser une landing page existante avec l'IA
- **Atelier final** : formaliser son plan d'optimisation IA acquisition-conversion

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Expert ISM

Formateur ISM

David-Henri BISMUTH

Conférencier, formateur expert en Intelligence Artificielle, Directeur conseil et entrepreneur.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 18 novembre 2027 au 19 novembre 2027 (2 jours / 14 heures)

À distance

Du 18 novembre 2027 au 19 novembre 2027

À distance

- 18 novembre 2027 9h00 – 17h30
- 19 novembre 2027 9h00 – 17h30