ROUTE TO BUSINESS
4 avenue JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264

Formation IA Marketing Avancée pour Éditeurs de Logiciels & SaaS : Claude et l'écosystème IA au service du marketing B2B

Cette formation avancée et actualisée s'adresse aux équipes marketing d'éditeurs de logiciels qui maîtrisent déjà les bases de l'IA générative et souhaitent passer à un niveau stratégique et opérationnel.

Elle couvre l'usage avancé de Claude (modèles, Projects, Artifacts, Skills, connecteurs/MCP, tâches en plusieurs étapes) et une approche multi-outils (ChatGPT, Gemini Notebook, Gladia, HeyGen, Perplexity, etc.), au service de l'ensemble des tâches marketing (veille, qualification de leads, analyse de données, reporting, etc.) et pas uniquement de la production de contenu. Un chapitre dédié aux workflows dans Claude montre comment passer d'un prompt ponctuel à un processus de travail reproductible, en s'appuyant sur les connecteurs, les Skills et les tâches en plusieurs étapes confiées à Claude directement depuis le chat. Le prompt engineering avancé reste un fil rouge transversal tout au long de la formation.

L'approche est 100 % pratique et orientée résultats, centrée sur les enjeux réels du marketing B2B SaaS : génération de leads qualifiés, nurturing, conversion, fidélisation et gain de productivité mesurable.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)
Avis clients : Taux de satisfaction des apprenants

Profils des stagiaires

- Responsables marketing
- Chefs de produit marketing
- Content marketers
- Chargés d'acquisition digitale (SEO, inbound)
- Tout membre d'une équipe marketing SaaS désireux de perfectionner et d'élargir ses usages avancés de l'IA.

Prérequis

- Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication d'éditeurs de logiciels et d'entreprises SaaS qui utilisent déjà l'IA au quotidien et souhaitent franchir un cap supplémentaire.

Objectifs pédagogiques

- Choisir entre Claude, ChatGPT, Gemini, NotebookLM, Gladia, HeyGen, etc selon des critères objectifs : nature de la tâche, fiabilité factuelle requise, intégration à l'écosystème existant, gouvernance des données, coût réel.
- Maîtriser les fonctionnalités avancées de Claude (modèles, Projects, Artifacts, Skills, Cowork, connecteurs/MCP) et savoir les mobiliser pour des tâches marketing variées, au-delà de la seule création de contenu
- Concevoir des workflows marketing dans Claude en combinant Projects, connecteurs, Skills et tâches en plusieurs étapes pour traiter des tâches récurrentes : veille, reporting, qualification de leads
- Structurer un workflow IA multicanal complet, de l'idéation à la diffusion et à l'analyse de performance
- Analyser des données marketing complexes (Ads, SEO, CRM, Customer Success) à l'aide de l'IA pour générer des recommandations actionnables

Date de mise à jour du programme : 13/10/2026

ROUTE TO BUSINESS
4 avenue JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264

- Optimiser un contenu pour le SEO classique et le GEO (Generative Engine Optimization), pour être visible aussi bien dans les moteurs de recherche que dans les moteurs de réponse IA
- Créer un chatbot IA adapté à un objectif marketing concret (qualification de leads, support, onboarding)
- Mesurer le ROI réel de l'adoption IA au sein de l'équipe marketing (temps gagné, coûts, dépendance aux outils), au-delà du seul volume de contenu produit
- Construire un plan d'actions marketing global (objectifs, KPIs, rôles, outils IA) directement applicable dans l'entreprise

Contenu de la formation

- 1. Panorama actualisé de l'écosystème IA marketing
  - Assistants conversationnels généralistes : Claude, ChatGPT, Gemini, selon des critères de choix argumentés, pas de hiérarchie universelle
  - Outils spécialisés à connaître : Gemini Notebook (synthèse et recherche documentaire), Gladia (transcription et traitement audio), HeyGen (avatars et vidéo générative), Perplexity (recherche augmentée), ElevenLabs, Canva (génération d'images IA intégrée, accessible gratuitement)
  - SEO vs GEO (Generative Engine Optimization) : optimiser un contenu pour être cité par les moteurs de réponse IA (ChatGPT, Perplexity, AI Overviews), au-delà du seul référencement classique
  - Enjeux spécifiques Logiciel / SaaS : cycles de vente longs et multi-interlocuteurs, complexité produit, génération et nurturing de leads qualifiés
- 2. Claude en profondeur pour un usage marketing élargi
  - Modèles : vitesse, profondeur d'analyse et coût selon la tâche
  - Projects : conserver un contexte persistant (brief de marque, personas, historique de campagne) d'une conversation à l'autre
  - Artifacts : produire des livrables éditables directement exploitables (page HTML, tableau de suivi, mini-outil de calcul, draft de document)
  - Recherche web et Deep Research : veille concurrentielle et vérification de faits récents
  - Exécution de code et création de fichiers : générer un rapport, un tableur ou une présentation finis, sans repasser par un logiciel tiers
  - Connecteurs (MCP) vers des outils externes (CRM, Drive, messagerie) : limiter les copier-coller manuels, avec un point de vigilance systématique sur les données autorisées à transiter
  - Skills personnalisées : transformer un usage individuel dispersé en pratique d'équipe reproductible
  - Atelier 1 – Construire un Project Claude appliqué à un cas réel (ex : veille concurrentielle continue, brief de marque persistant) et créer une première skill réutilisable
- 3. Production de contenus multicanaux : un cas d'usage parmi d'autres
  - Chaîne éditoriale complète avec choix d'outil justifié à chaque étape : idéation, structuration, génération, contrôle qualité, repurposing
  - Optimiser un même contenu pour le SEO classique et le GEO : structuration en réponses directes, données vérifiables et sourcées, formats cités par les moteurs de réponse IA
  - Limites et bonnes pratiques : validation humaine et relecture experte, confidentialité (RGPD, données sensibles), droits d'auteur et éthique (images et voix IA)
  - Atelier 2 – Transformer un webinar en texte brut puis en plan d'article (Gladia, Claude, Gemini Notebook), rédiger un article SEO, le décliner en post LinkedIn et en email, produire un podcast et une vidéo teaser avec avatar (HeyGen), concevoir un livrable premium et un document d'aide à la vente

Date de mise à jour du programme : 13/10/2026

- 4. Chatbot – de l'analyse à la création
  - Cas d'usage marketing SaaS : qualification de leads, diagnostic interactif, FAQ intelligente, Relation client, etc
  - Atelier 3 – Création d'un chatbot adapté aux besoins de l'entreprise
- 5. Analyse IA des données marketing multi-sources
  - Panorama des sources : publicité (Google Ads, LinkedIn Ads), SEO (GA4, Search Console), CRM & pipeline (HubSpot, Salesforce, Pipedrive), Customer Success (Zendesk, NPS, churn)
  - Utiliser Claude ou ChatGPT, avec ou sans connecteurs, pour interpréter ces données et produire des recommandations actionnables
  - Atelier 4 – Identifier des campagnes rentables, des pages sous-performantes, des fuites dans le pipeline MQL → SQL → Closing, des signaux de churn
- 6. Workflows marketing dans Claude : connecteurs, Skills et tâches en plusieurs étapes
  - Prompt ponctuel ou workflow : formaliser un processus de travail répétable (étapes, données d'entrée, livrable attendu, points de validation humaine)
  - Connecteurs Claude : relier Claude aux outils du quotidien (Drive, messagerie, agenda, CRM, Notion, etc.) pour lire, croiser et produire de l'information sans copier-coller
  - Skills : intégrer une méthode d'équipe (charte éditoriale, format de reporting, grille de qualification) pour obtenir des résultats homogènes d'une personne à l'autre
  - Tâches en plusieurs étapes : confier à Claude, directement depuis le chat, un travail complet sur des fichiers et des outils connectés
  - Cas d'usage marketing : veille concurrentielle récurrente, reporting à partir des données Ads et CRM, pré-qualification de leads, mise à jour de contenus SEO existants, compte rendu de réunion et relances
  - Limites et gouvernance : données autorisées à transiter, droits d'accès des connecteurs, validation humaine avant toute action
  - Atelier 5 – Construire un workflow Claude (Project, connecteurs et Skill) pour une tâche marketing répétitive de l'entreprise du stagiaire
- 7. Atelier final – Plan d'action marketing, éditorial, ROI de l'adoption IA
  - Définir les objectifs et KPIs, identifier les personas et messages clés
  - Construire le calendrier éditorial intelligent et le plan d'action marketing global
  - Mesurer le ROI réel de l'adoption IA de l'équipe : temps gagné vérifié vs temps de vérification et de reprise humaine, coût total (abonnements multiples, formation continue) rapporté aux gains mesurés, risque de dépendance à un seul outil

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Alesya Yunusova - Formatrice et responsable pédagogique
Consultante, Spécialiste en Marketing Opérationnel des éditeurs de logiciels
@ : alesyayunusova@route2business.fr
Tel : 06 78 98 64 16

Anaïs Soragna
Responsable administratif / référent handicap
@ : anaissoragna@route2business.fr

Date de mise à jour du programme : 13/10/2026

ROUTE TO BUSINESS
4 avenue JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264

Tel : 04.78.72.52.64

Moyens pédagogiques et techniques

- Support PDF de la formation
- Fiche outils Claude (modèles, Projects, Artifacts, Skills, connecteurs/MCP, tâches en plusieurs étapes)
- Fiches outils ChatGPT, Gemini, NotebookLM, Gladia, HeyGen, etc
- Grille de choix d'outil selon le type de tâche
- Bibliothèque de prompts avancés classés par cas d'usage (veille, contenu, chatbot, analyse de données, workflows Claude)
- Guide méthodologique GEO (checklist de structuration d'un contenu pour les moteurs de réponse IA)

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire en amont de la formation
- Tour de table des stagiaires
- Exercices pratiques
- Jeux de questions-réponses
- QCM de validation des acquis
- Questionnaire de satisfaction
- Certificat de réalisation

Accessibilité

Salle de visioconférence.
Une bonne connexion internet est indispensable.
Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :
Anais Soragna : @anaissoragna@route2business.fr / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 13/10/2026