

IA Générative pour l'Événementiel

Maîtriser Claude, Gemini et ChatGPT sur l'ensemble du cycle de vie d'un événement — du premier partenaire signé à la réédition de l'année suivante. Formation destinée aux agences événementielles comme aux organisateurs d'événements propriétaires.

DURÉE	FORMAT	GROUPE	TARIF
7 h 30 1 journée · 09h00 à 17h30	Présentiel thecamp, Aix-en-Provence	6 à 12 pers. Inter-entreprises	649 € HT par participant

01 Public visé et prérequis

Public visé

- Chefs de projet, producteurs et directeurs créatifs en agence événementielle
- Dirigeants d'agence événementielle, MICE, corporate ou communication
- Organisateurs d'événements propriétaires : congrès, conventions, rencontres annuelles, salons, événements de fédération ou de réseau
- Responsables partenariats et sponsoring, commerciaux exposants

Prérequis

- Aucun prérequis technique — formation ouverte à tous niveaux
- Une pratique professionnelle de l'événementiel est requise : chaque participant travaille sur ses propres dossiers
- Venir avec un dossier réel en cours (brief client, cahier des charges ou projet d'événement), anonymisé si nécessaire

Matériel

- Ordinateur portable personnel. Les accès à Claude, Gemini et ChatGPT sont fournis pendant toute la formation

02 Objectifs pédagogiques

8 compétences opérationnelles

01 Choisir le bon outil pour chaque tâche Distinguer les forces de Claude, Gemini et ChatGPT à chaque étape du cycle de l'événement : rédaction, visualisation, prospection, production, communication.	02 Générer des visuels de conception événementielle Produire moodboards d'ambiance, scénographies conceptuelles, plans de salle et mockups d'emplacements avec ChatGPT (GPT-Image) et Gemini (Imagen).
03 Créer ses assistants IA métier Construire des assistants personnalisés intégrant charte, modèles de recommandation et grille tarifaire, réutilisables sur tous les dossiers.	04 Couvrir les 7 étapes du cycle de l'événement Appliquer l'IA de l'avant-vente au financement, à la commercialisation, à la production, au jour J, à la clôture et à la réédition.
05 Répondre à un brief avec l'IA en 3 minutes Analyser un brief ou un cahier des charges, générer 3 concepts différenciants et une première estimation budgétaire structurée.	06 Financer et remplir son événement Construire une liste de partenaires qualifiée, un dossier de sponsoring avec contreparties valorisées, une grille tarifaire d'emplacements et les séquences de relance associées.
07 Piloter le jour J et la clôture Générer conducteur minuté, plan de staffing et fiches de poste, puis les documents de libération des lieux, de sortie des exposants et de clôture contractuelle.	08 Repartir avec un dossier complet Produire pendant la journée un dossier sur un cas réel de sa structure — recommandation client ou dossier de partenariat et plan de commercialisation.

09h00	Accueil & tour de table	15 min
	Présentation des participants, objectifs individuels, usages IA actuels — et type d'événements pilotés : prestation pour un client ou événement propriétaire.	
09h15	Module 1 — Cadre IA, outils & confidentialité	45 min
	LLM et multimodalité, panorama comparé Claude / Gemini / ChatGPT, hallucinations, RGPD et cadre de confidentialité client.	
09h40	Cas concret — Brief CAC 40, 800 personnes : que puis-je mettre dans Claude ?	Cas live
	Quelles informations anonymiser ? Quels paramètres de confidentialité activer dans chaque outil ?	
10h00	Module 2 — Maîtriser Claude, Gemini & ChatGPT pour l'événementiel	2 h
	Structure CRÉER, prompts longs pour briefs complexes, génération visuelle : moodboards, scénographies, plans de salle, mockups d'emplacements.	
10h30	Cas 1 — Soirée fin d'année banque privée, thème « Renaissance contemporaine »	Cas live
	Moodboard de 6 visuels et plan de scénographie illustré, en 25 minutes.	
11h15	Cas 2 — Plan de salle commercialisable & mockup d'emplacement exposant	Cas live
	Zonage par niveau de trafic, visuel de stand prêt à intégrer dans un dossier exposant.	
12h00	Module 3 — Financer & remplir l'événement : sponsors & commercialisation NOUVEAU	1 h
	Sourcing et qualification de partenaires, dossier de sponsoring, grille de contreparties, tarification des emplacements, séquences de relance.	
12h10	Cas 3 — Événement professionnel annuel, 900 participants : trouver ses partenaires	Cas live
	De 40 partenaires cibles au dossier de partenariat complet et aux 10 premiers mails personnalisés.	
12h35	Cas 4 — Espace exposants de 40 emplacements : construire l'offre	Cas live
	Grille tarifaire par zone, argumentaire par typologie d'exposant, séquence de relance des exposants de l'édition précédente.	
13h00	Déjeuner — pause méridienne	1 h
14h00	Module 4 — Créer vos assistants IA « organisation d'événements »	1 h
	Projet Claude / Gem Gemini / GPT dédié, intégration charte, modèles et grille tarifaire : 3 assistants construits en direct, 3 livrés pré-configurés.	
15h00	Module 5 — Le cycle complet : production, jour J, libération, réédition RENFORCÉ	1 h 30
	Fil rouge unique : rencontres annuelles d'une fédération professionnelle — 900 participants, 25 partenaires, 40 emplacements exposants, 2 jours.	
15h10	Cas 5 — Du conducteur minuté aux fiches de poste jour J	Cas live
	Plan de staffing, 8 fiches de poste par rôle, one-pager de briefing régie et fiche de crise.	
15h50	Cas 6 — La libération des parties	Cas live
	Démontage et état des lieux, sortie des exposants et cautions, quitus et clôture contractuelle.	
16h10	Cas 7 — Du bilan à l'édition suivante	Cas live
	400 réponses d'enquête analysées, bilan partenaire illustré, plan de réédition et séquence de pré-inscription.	
16h30	Module 6 — Atelier de production sur dossier réel	45 min
	Chacun choisit son angle : dossier de recommandation client, ou dossier de partenariat et plan de commercialisation.	
17h15	Bilan collectif & questionnaire de satisfaction	15 min

MODULE 1 Cadre IA, outils et confidentialité appliqués à l'événementiel

45 min

Poser un cadre clair, fiable et sécurisé pour utiliser l'IA dans un métier où la confidentialité client est critique.

- **Fonctionnement des LLM et de la multimodalité** — texte, image, vidéo, audio : ce que chaque outil peut et ne peut pas faire.
- **Panorama comparé Claude / Gemini / ChatGPT** — rédaction longue, génération visuelle, intégration Workspace.
- **Limites et risques spécifiques** — hallucinations sur les fournisseurs, les lieux, les noms d'entreprises et les contacts ; données clients confidentielles ; droit à l'image ; RGPD participants.
- **Cadre de confidentialité** — que peut-on (ne pas) mettre dans un prompt quand on traite le brief d'un grand compte ou le fichier de ses participants ?

Livable : charte d'usage IA — ce qu'on peut / ne peut pas faire avec les données clients et participants.

MODULE 2 Maîtriser Claude, Gemini & ChatGPT pour le métier événementiel

2 h

Devenir autonome sur les trois outils — et maîtriser la génération visuelle pour l'événementiel.

- **Méthodologie de prompt événementiel** — structure CRÉER : Contexte client, Rôle, Événement cible, Exigences, Esprit/ton, Rendu attendu.
- **Prompts longs pour briefs complexes** — intégrer cahier des charges, contraintes de lieu, budget, parcours participant.
- **Moodboards d'ambiance** — gala, soirée corporate, lancement produit, convention.
- **Scénographie conceptuelle** — entrée immersive, scène, espace networking, photocall.
- **Plan de salle commercialisable et mockups d'emplacements exposants** à partir d'un brief.
- **Identité visuelle événement** — save-the-date, signalétique, fond de présentation.
- **Claude en directeur artistique prompt** — piloter la cohérence narrative et rédiger les prompts visuels envoyés à Gemini ou ChatGPT.
- **Itération visuelle** — affiner un visuel en 3 à 5 allers-retours jusqu'à ce qu'il soit présentable au client.

Livable : catalogue de prompts visuels classés par usage — moodboard, scénographie, signalétique, plan de salle, mockup d'emplacement.

MODULE 3 Financer et remplir l'événement : sponsors & commercialisation

1 h

Le module qui traite les recettes de l'événement — trouver ses partenaires, vendre ses emplacements.

- **Construire la liste cible** — partir du positionnement de l'événement pour générer une liste de partenaires plausibles, puis la qualifier sur signaux vérifiables : campagnes en cours, engagements RSE, présence sur les événements concurrents.
- **Le dossier de partenariat** — promesse d'audience chiffrée, grille de contreparties par niveau, valorisation de chaque contrepartie, argumentaire ROI orienté marketing du partenaire.
- **Personnaliser à l'échelle** — un dossier décliné en vingt accroches sur mesure, séquence de relance en quatre temps, préparation d'entretien avec objections types.
- **Le réflexe de vérification** — noms d'entreprises, interlocuteurs, montants de sponsoring passés : protocole de contrôle systématique avant tout envoi.
- **Du plan de salle à l'offre commerciale** — zonage par niveau de trafic, typologies d'emplacements, grille tarifaire différenciée, packs surface + visibilité + prise de parole.
- **Argumenter par typologie d'exposant** — le même emplacement vendu différemment à un grand compte, à une start-up, à une institution ; objections prix et zone.
- **La séquence de commercialisation** — relance prioritaire des exposants de l'édition précédente à partir de leurs données N-1, prospection, confirmation, dossier technique exposant généré automatiquement.
- **Le suivi** — tableau de commercialisation, taux de remplissage par zone, relances ciblées sur les zones creuses.

Livrables : kit sponsoring (dossier de partenariat, grille de contreparties valorisées, séquence de relance) et kit commercialisation (grille tarifaire par zone, argumentaires par typologie, dossier technique exposant).

MODULE 4 Créer vos assistants IA « organisation d'événements »

1 h

Des assistants spécialisés, réutilisables sur tous vos dossiers, qui parlent votre langage métier.

- Création d'un Projet Claude, d'un Gem Gemini ou d'un GPT personnalisé dédié à votre structure.
- Intégration de vos documents : charte, modèles de recommandation, grille tarifaire interne, base fournisseurs, base exposants et partenaires.
- **Construits en direct** — Recommandation & réponse AO · Sponsoring & commercialisation · Clôture & réédition.
- **Livrés pré-configurés** — Directeur artistique · Production & jour J · Copywriter événement.

Livable : 6 assistants IA personnalisés prêts à l'emploi sur Claude, Gemini et ChatGPT.

MODULE 5 Le cycle complet : production, jour J, libération, réédition

1 h 30

Les 7 étapes du cycle de vie d'un événement, déroulées de bout en bout sur un fil rouge unique.

- **Production & jour J** — rétroplanning depuis la date J, check-lists J-30 / J-7 / J-1, briefs prestataires, conducteur minuté.
- **Fiches de poste jour J** — plan de staffing puis une fiche par rôle (accueil, contrôle d'accès, vestiaire, régie, scène, restauration, référent exposants, volant) : mission, plage horaire, position, à qui reporter, conduite à tenir en cas d'imprévu.
- **Briefing d'équipe et fiche de crise** — document complet, one-pager régie, message de rappel la veille ; scénarios panne, retard, absence, météo, sur-fréquentation.
- **Libération des parties** — démontage et restitution du site (planning inversé, état des lieux, constat de sortie, levée de réserves) ; sortie des exposants (protocole de libération, contrôle zone par zone, cautions, courriers de litige) ; clôture contractuelle (engagements partie par partie, quitus, soldes, contrôle des livrables avant paiement).
- **Suivi des participants & réédition** — enquête post-event et analyse des verbatims à grande échelle, bilans distincts direction / partenaires / exposants, réemploi des chiffres de l'édition N pour l'édition N+1, pré-inscription et early bird, cadre RGPD de la base participants.
- **Le garde-fou** — sur la clôture, l'IA rédige mais ne juge pas : constats, retenues de caution et courriers de litige passent systématiquement par un valideur humain.

Livrables : kit jour J (conducteur, plan de staffing, 8 fiches de poste, fiche de crise), kit clôture (check-list de démontage et d'état des lieux, levée de réserves, protocole de libération des emplacements, tableau de clôture contractuelle) et kit réédition (questionnaire, grille d'analyse des verbatims, trames de bilan, plan N+1).

MODULE 6 Atelier pratique : produire un dossier complet à l'IA

45 min

Repartir avec un vrai dossier travaillé en séance, prêt à être présenté.

- **Analyse du dossier** — extraction structurée des enjeux avec Claude, quel que soit l'angle choisi.
- **Angle agence** — 3 concepts créatifs différenciants, moodboard visuel, note d'intention créative, structure des slides de présentation client.
- **Angle organisateur** — dossier de partenariat, grille de contreparties valorisées, grille tarifaire des emplacements, séquence de relance.
- **Restitution croisée** — chaque participant présente ses livrables au groupe.

Livable : bibliothèque de prompts réutilisables pour les prochains dossiers.

05 Livrables remis à chaque participant

- **Bibliothèque de 110+ prompts événementiels**

Classés par étape du cycle : avant-vente, financement, commercialisation, conception, production et jour J, communication, clôture et réédition.

- **6 assistants IA personnalisés**

Recommandation & réponse AO, Directeur artistique, Sponsoring & commercialisation, Production & jour J, Copywriter événement, Clôture & réédition.

- **Kit sponsoring**

Trame de dossier de partenariat, grille de contreparties valorisées, argumentaire ROI, séquence de relance en 4 temps.

- **Kit jour J**

Conducteur minuté, plan de staffing, 8 fiches de poste types, one-pager de briefing régie, fiche de crise.

- **Kit réédition**

Questionnaire de satisfaction, grille d'analyse des verbatims, trames de bilan direction / partenaire / exposant, plan de réédition N+1.

- **Charte d'usage IA + 10 workflows documentés**

Ce qu'on peut / ne peut pas faire avec les données clients et participants, plus 10 workflows événementiels détaillés étape par étape.

- **Catalogue de prompts visuels**

Moodboard, scénographie, signalétique, plan de salle, mockup d'emplacement — avec variantes par type d'événement.

- **Modèles de documents**

Trame de recommandation, brief prestataire, rétroplanning, bilan client.

- **Kit commercialisation**

Grille tarifaire par zone, argumentaires par typologie d'exposant, dossier technique exposant, tableau de suivi du remplissage.

- **Kit clôture**

Check-list de démontage et d'état des lieux, modèle de levée de réserves, protocole de libération des emplacements, tableau de clôture contractuelle.

- **Guide comparé Claude / Gemini / ChatGPT**

Quel outil pour quelle tâche événementielle — référence interne à partager avec toute l'équipe.

06 Modalités pédagogiques et d'évaluation

Méthodes mobilisées

- 60 % de production réelle : chaque participant travaille sur ses propres dossiers
- Alternance d'apports méthodologiques et de démonstrations en direct sur écran
- 7 cas pratiques réalisés en direct avec les participants
- Ateliers individuels ou en binôme, restitution croisée au groupe
- Accès à Claude, Gemini et ChatGPT pendant toute la formation
- Supports numériques remis en fin de session

Évaluation et suivi

- Tour de table initial : recueil des attentes et du niveau de départ
- Évaluation continue par la production des livrables à chaque module
- Restitution croisée en fin de journée : chaque participant présente son dossier au groupe
- Questionnaire de satisfaction en fin de session
- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de fin de formation remise à chaque participant

07 Informations pratiques

SESSION ET LIEU

12 octobre 2026 — thecamp, 550 rue Denis Papin, 13564 Aix-en-Provence. Campus d'innovation : salles modulables, studio plénière, auditorium, hébergement en lodges disponible.

DÉLAI D'ACCÈS

Entre **1 et 6 mois** selon le calendrier des sessions. Réponse à toute demande sous 24 h.

ACCESSIBILITÉ

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Toute situation de handicap peut faire l'objet d'une adaptation : contactez notre référent handicap à **training@thecamp.fr** avant l'inscription pour étudier ensemble les aménagements nécessaires.

TARIF ET FINANCEMENT

649 € HT par participant. Organisme certifié Qualiopi — prise en charge OPCO possible. Formation également disponible en intra-entreprise et sur mesure, sur devis.

INSCRIPTION

Par e-mail à **training@thecamp.fr**, ou en réservant un échange de 30 minutes avec un expert formation, sans engagement. Places limitées à 12 participants.

CONTACT

training@thecamp.fr

thecamp Training — 550 rue Denis Papin, CS 20565, 13564 Aix-en-Provence.

08 Votre formateur

Guillaume Eouzan

CEO MINDFRUITS

Entrepreneur, auteur et formateur en IA générative, fondateur de MindFruits. Il accompagne depuis 20 ans dirigeants et institutions dans leurs transitions digitales. Conférencier, il rend l'IA accessible, concrète et centrée sur l'humain, et intervient spécifiquement sur les enjeux métiers de l'événementiel.

Domaines : IA générative · marketing digital · transformation digitale · pédagogie du numérique · CODIR et gouvernance IA.

thecamp Training

550 rue Denis Papin, CS 20565 — 13564 Aix-en-Provence
training@thecamp.fr

SIRET 64610563600015 · Code APE 8556A

N° de déclaration d'activité 63132112613

Organisme certifié Qualiopi — prise en charge OPCO possible