



# PROGRAMME DE FORMATION

## Conseil en marketing, en communication : Stratégies de prospection avec LinkedIn grâce à ChatGPT

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Positionner votre profil LinkedIn comme une page de vente irrésistible.
- Développer une stratégie de **Personal Branding** différenciante et mémorable.
- Créer du contenu engageant et visuellement percutant grâce à l'IA.
- Automatiser la prospection et maximiser votre visibilité sur LinkedIn.
- Concevoir des assistants personnalisés pour booster votre productivité sur les réseaux sociaux.

### COMPÉTENCES À ACQUÉRIR :

À l'issue de ce programme, les participants seront capables de:

- Concevoir et implémenter une stratégie de communication complète et cohérente.
- Créer des contenus visuels professionnels et captivants en utilisant CANVA.
- Pitcher leurs idées de manière convaincante et mémorable, en utilisant des techniques de narration et de présentation efficaces.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Entrepreneurs, indépendants, freelances souhaitant accroître leur visibilité et générer des prospects via LinkedIn.
- Professionnels en reconversion cherchant à optimiser leur profil et développer leur Personal Branding.
- Marketers et responsables commerciaux souhaitant automatiser et maximiser leur impact sur LinkedIn.

### PRÉ-REQUIS

#### Connaissances de Base

- **Compréhension de Base de l'Informatique** : Être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur, d'internet, et des logiciels de base (comme les navigateurs web).

#### Compétences Techniques

- **Aucune expérience spécifique requise** : Pas besoin d'avoir des compétences préalables en communication, en design graphique, ou en présentation publique.
- **Familiarité avec les Médias Sociaux** : Une connaissance de base des plateformes de médias sociaux peut être utile, mais n'est pas obligatoire.



## Matériel Nécessaire

- **Accès à un Ordinateur** : Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet stable pour accéder aux outils en ligne et participer aux sessions de formation virtuelles ou regarder des vidéos de formation.

## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

24 heures

- *En présentiel : 20 stagiaires maximum*
- *Sur site : sur-mesure, nous contacter*
- *En distanciel : 4 stagiaires maximum*

## LIEU DE LA FORMATION

- En présentiel : 41 CHEMIN LES SABLAS PL DU CAFÉ 30700 AIGALIERS
- Possibilité de formation sur site.
- En distanciel : via Google Meets

## CONTENU DE LA FORMATION

### Jour 1 : Un Positionnement Différenciant et une présence optimisée

#### Module 1 : Définir votre persona et votre offre irrésistible (2 heures)

- Identification précise du persona avec ChatGPT.
- Création d'une offre différenciante et irrésistible.
- Analyse des failles courantes dans les offres et solutions pour les éliminer.

#### Module 2 : Concevoir un Elevator Pitch percutant (1 heure)

- Élaboration et amélioration du pitch avec des prompts adaptés.

#### Module 3 : Développer un Personal Branding mémorable (2 heures)

- Comprendre les enjeux du branding face à l'IA.
- Définir votre monopole personnel et encapsuler une signature rédactionnelle unique.

#### Module 4 : Créer une identité visuelle IA-friendly (2 heures)

- Utiliser l'IA pour créer un logo et une charte graphique.
- Initiation aux outils IA pour automatiser la création de supports visuels.

#### Module 5 : Storytelling et positionnement différenciant (1 heure)

- Introduction au storytelling pour renforcer l'identité de marque sur LinkedIn.



## **Jour 2 : Contenu engagé et visibilité maximale**

### **Module 6 : Rédiger du contenu engageant avec ChatGPT (2 heures)**

- Découverte des bonnes pratiques et 170 templates viraux.
- Génération d'un calendrier éditorial avec des prompts adaptés.

### **Module 7 : Accroches et formats qui captivent (1 heure)**

- Utilisation d'un générateur d'accroches virales.
- Adaptation du format des posts pour maximiser l'engagement.

### **Module 8 : Techniques pour booster la visibilité des posts (2 heures)**

- Identifier les meilleures heures et fréquences de publication.
- Stratégies post-publication pour maximiser la portée.

### **Module 9 : Création de carrousels et infographies avec IA (2 heures)**

- Production rapide et visuellement percutante d'infographies.
- Automatisation des carrousels avec des outils IA.

### **Module 10 : Recycler et décliner du contenu (1 heure)**

- Techniques pour maximiser la durée de vie de votre contenu.

## **Jour 3 : Prospection et productivité maximale**

### **Module 11 : Transformer votre profil LinkedIn en page de vente (2 heures)**

- Maîtriser le tunnel de conversion LinkedIn.
- Optimiser le profil pour attirer vos prospects idéaux.

### **Module 12 : Automatiser vos campagnes de prospection (2 heures)**

- Mise en place d'assistants personnalisés (GPT's) pour rédiger des messages et suivre vos prospects.
- Automatisation des campagnes multicanales.

### **Module 13 : Stratégies pour générer des prospects (2 heures)**

- Stratégie #1 : Obtenir 100 clients en 1 an.
- Stratégie #2 : Générer 60 prospects par mois en 30 minutes par jour.

### **Module 14 : Hacks et outils pratiques pour LinkedIn (1 heure)**

- Inviter automatiquement vos relations à un live ou webinaire.
- Exploiter des extensions Chrome pour booster la productivité.

### **Module 15 : Bonus : Techniques avancées de prompts et veille IA (1 heure)**



- Techniques pour rédiger des prompts performants.
- Organisation et utilisation de prompts pour la veille et l'apprentissage continu.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation combine des exposés théoriques, des études de cas, des exercices pratiques, des quizz en salle, et des supports de formation projetés.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences acquises à travers des exercices pratiques, des études de cas, et un QCM final.

## PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Sandie, experte en marketing et communication avec 20 ans d'expérience, est spécialisée en intelligence artificielle et en stratégies LinkedIn. Forte de son expertise, elle accompagne les professionnels dans le développement de leur présence digitale et leur transformation stratégique.

## MOYENS TECHNIQUES

Mise à disposition de salles équipées de rétroprojecteurs.

## TARIF

Nous contacter pour un devis.

## DÉLAI D'ACCÈS

Pour une formation en présentiel, les inscriptions doivent être réalisées 2 semaines avant le début de la formation.

Pour une formation sur site, les inscriptions doivent être réalisées 1 semaine avant le début de la formation en fonction des disponibilités des 2 parties.

Pour une formation en distanciel, les inscriptions doivent être réalisées 1 semaine avant le début de la formation.

## CONTACT

Gaune Solenn  
*Référente pédagogique et formatrice*  
**[formation@apostrophe-consulting.fr](mailto:formation@apostrophe-consulting.fr)**  
0762736089