



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

50 heures

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

LIEU DE LA FORMATION

- *En présentiel : 46 avenue Jean Jaurès, 30900 Nîmes*
- *Possibilité de formation sur site.*
- *En distanciel : via Google Meets*

CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 : Un Positionnement Différenciant et une Présence Optimisée (7 heures)

1. **Module 1 : Définir votre persona et votre offre irrésistible (3 heures)**
 - Identification précise du persona avec des exercices interactifs.
 - Étude de cas : Analyse de personas réels et fictifs pour perfectionner la méthode.
 - Atelier : Création et présentation d'une offre différenciante en groupe.
2. **Module 2 : Concevoir un Elevator Pitch percutant (2 heures)**
 - Techniques pour structurer un pitch court et impactant.
 - Atelier en binôme : Rédaction, présentation et feedback en direct.
3. **Module 3 : Développer un Personal Branding mémorable (2 heures)**
 - Exploration des éléments clés d'un branding personnel unique (valeurs, voix, visuels).
 - Exercice pratique : Élaboration d'une signature rédactionnelle et définition d'un monopole personnel.

Jour 2 : Identité Visuelle et Positionnement Avancé (7 heures)

1. **Module 4 : Créer une identité visuelle IA-friendly (4 heures)**
 - Initiation aux outils IA pour la création d'identité visuelle (logos, palettes de couleurs).



- Atelier : Réalisation d'une charte graphique complète et critique constructive.
 - 2. **Module 5 : Storytelling et positionnement différenciant (3 heures)**
 - Techniques de storytelling pour LinkedIn : structurer un récit captivant.
 - Atelier d'écriture : Développement de récits alignés avec l'identité de marque.
-

Jour 3 : Contenu Engagé et Calendrier Editorial (7 heures)

1. **Module 6 : Rédiger du contenu engageant avec ChatGPT (4 heures)**
 - Exploration des prompts efficaces pour générer du contenu engageant.
 - Atelier pratique : Rédaction et création d'un calendrier éditorial sur 3 mois.
 2. **Module 7 : Accroches et formats qui captivent (3 heures)**
 - Exercices pratiques : Création d'accroches percutantes pour différents formats de posts.
 - Optimisation des formats (textes courts, carrousels, vidéos courtes).
-

Jour 4 : Visibilité et Stratégies de Diffusion (7 heures)

1. **Module 8 : Techniques pour booster la visibilité des posts (4 heures)**
 - Analyse des algorithmes LinkedIn et identification des meilleures pratiques.
 - Mise en œuvre : Planification et suivi des publications pour maximiser la portée.
 2. **Module 9 : Création de carrousels et infographies avec IA (3 heures)**
 - Atelier pratique : Production de carrousels visuellement percutants.
 - Utilisation d'outils IA pour automatiser et optimiser le processus.
-

Jour 5 : Optimisation de la Prospection LinkedIn (7 heures)

1. **Module 10 : Recycler et décliner du contenu (2 heures)**
 - Techniques pour maximiser la durée de vie du contenu existant.
 - Exercice : Création d'une stratégie de recyclage et de déclinaison.
 2. **Module 11 : Transformer votre profil LinkedIn en page de vente (3 heures)**
 - Analyse et optimisation des profils LinkedIn des participants.
 - Étude de cas : Les éléments clés d'un profil qui attire et convertit.
 3. **Module 12 : Automatiser vos campagnes de prospection (2 heures)**
 - Paramétrage d'outils IA pour la prospection personnalisée.
 - Exercice : Création d'une campagne de prospection multicanale.
-

Jour 6 : Stratégies Avancées et Hacks (7 heures)

1. **Module 13 : Stratégies pour générer des prospects (3 heures)**
 - Étude des stratégies performantes pour attirer et convertir des prospects.



- Cas pratique : Application d'une stratégie sur un scénario simulé.
 - 2. **Module 14 : Hacks et outils pratiques pour LinkedIn (2 heures)**
 - Démonstration des hacks et outils pour gagner du temps et maximiser les résultats.
 - Exercice : Intégration de ces outils dans le flux de travail des participants.
 - 3. **Module 15 : Techniques avancées de prompts et veille IA (2 heures)**
 - Atelier : Création de prompts spécifiques pour la veille concurrentielle.
 - Organisation et gestion de prompts pour un apprentissage continu.
-

Jour 7 : Synthèse et Clôture (7 heures)

- **Bilan global de la formation (2 heures)**
 - Retour sur les points clés et les réussites des participants.
 - Évaluation des compétences acquises et remise d'un guide synthétique.
- **Mise en pratique finale avec exercices récapitulatifs (4 heures)**
 - Simulation complète :
 - Création et publication d'un contenu optimisé sur LinkedIn.
 - Automatisation d'une campagne de prospection.
 - Partage des résultats avec feedback collectif.
- **Séance de questions-réponses approfondies (1 heure)**
 - Échange sur les cas spécifiques et difficultés rencontrées.
 - Conseils personnalisés pour une mise en œuvre opérationnelle immédiate.

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

0762736089