Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Leader Advocacy & Personal Branding

Cette formation sur-mesure, en accompagnement individuel 1:1, permet aux dirigeants et executives d'incarner leur leadership digital et de faire de leur présence sur les réseaux un actif stratégique pour leur entreprise. Grâce à l'intelligence artificielle, les participants apprennent à formaliser leurs convictions, à structurer une parole d'expert authentique et à déléguer ou optimiser la rédaction de leurs contenus sans perdre leur singularité ni leur temps.

Durée : 7.00 heures ou 1.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- PDG, Directeur Général, membre de COMEX / CODIR
- Dirigeant fondateur d'entreprise, Executive
- Porte-parole institutionnel ou associatif
- Manager stratégique souhaitant développer son autorité sur son marché

Prérequis

- Occuper une fonction de direction, de porte-parole ou de manager stratégique.
- Disposer d'un profil LinkedIn actif.
- Aucune expertise technique en IA n'est requise ; la formation s'adapte au niveau de départ du dirigeant.
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'impact de la parole du dirigeant sur la réputation et l'attractivité de l'entreprise
- Définir un positionnement d'expert et une ligne éditoriale à forte valeur ajoutée (Leader Advocacy)
- Maîtriser le clonage de style éditorial avec l'IA pour une rédaction fluide et authentique
- Organiser sa présence digitale en optimisant son agenda et son temps
- Sécuriser ses prises de parole professionnelles face aux enjeux de confidentialité

Contenu de la formation

- Le Leader Advocacy : pourquoi et comment incarner la stratégie de son entreprise
  - Enjeux de réputation et d'attractivité liés à la parole du dirigeant
  - Panorama des pratiques de Leader Advocacy

- Définir son positionnement de leader d'opinion
    - Positionnement Business, Sectoriel ou Sociétal
    - Formaliser ses convictions et sa ligne éditoriale
- Entraîner une IA à adopter sa voix, ses expressions et sa posture unique
    - Techniques de clonage de style avec ChatGPT / Claude
    - Constituer sa base de référence (corpus, exemples, tonalité)
- Structurer ses publications stratégiques
    - Tribunes et prises de position
    - Retours d'expérience et cas concrets
- Mettre en place un workflow efficace
    - De l'idée dictée au post final validé
    - Déléguer sans perdre en authenticité
- Développer et cartographier son réseau d'influence stratégique
    - Identifier partenaires, pairs et médias clés
    - Utiliser LinkedIn Sales Navigator pour cartographier son écosystème
- Maîtriser la confidentialité des données et la gestion des risques réputationnels
    - Bonnes pratiques de confidentialité avec les outils d'IA
    - Anticiper et gérer les risques réputationnels

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Hugo Cousin, fondateur de StrateLight, est consultant et formateur expert en influence digitale, e-réputation et stratégie LinkedIn. Fort de 15 ans d'expérience (Interflora, LVMH, Avril, Coca-Cola, Ministère de la Justice), il forme dirigeants et collaborateurs aux enjeux de Leader et Employee advocacy, gestion de crise et veille digitale. Intervenant à EM Lyon et Les Echos Formation, basé à Lyon, il allie pédagogie et expertise terrain pour développer l'influence professionnelle de ses apprenants.

Moyens pédagogiques et techniques
- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Templates prêts à l’emploi
- Cas pratiques
- Etudes de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Tarif de la formation

À partir de 3300.00 €HT

Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI