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

Programme de formation : Transformer ses collaborateurs en ambassadeurs sur LinkedIn avec l'IA

LinkedIn ne repose plus uniquement sur la prise de parole des marques : les collaborateurs peuvent devenir de véritables relais de visibilité, de confiance et de développement commercial. Encore faut-il leur donner les méthodes, les outils et le cadre nécessaires pour prendre la parole efficacement.

Cette formation permet aux participants de développer une présence professionnelle cohérente sur LinkedIn, de construire un réseau qualifié, d'interagir avec leurs cibles et de publier des contenus utiles à leur écosystème. ChatGPT ou Claude sont intégrés comme assistants pour préparer les prises de parole, personnaliser les interactions et faciliter la régularité des actions.

Durée : 14.00 heures ou 2.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Collaborateurs participant à un programme d'employee advocacy
- Equipes commerciales et business developers
- Equipes marketing et communication
- Consultants, experts métier et fonctions en contact avec l'écosystème de l'entreprise
- Managers et dirigeants souhaitant développer leur présence professionnelle sur LinkedIn.

Prérequis

- Disposer d'un profil LinkedIn actif.
- Disposer d'un compte ChatGPT ou Claude permettant de réaliser les exercices.
- Connaître les principales activités, offres et cibles de son entreprise.
- Venir avec les éléments de communication utiles : présentation de l'entreprise, valeurs, messages clés ou charte éditoriale lorsqu'elle existe.
- 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

- Capter l'attention des visiteurs sur la plateforme de réseau social LinkedIn pour tisser la relation, les convertir en prospects puis en clients.
- Développer la notoriété de l'entreprise via l'ambassadorat (employee advocacy).
- À l'issue de la formation, les apprenants repartent avec :
- o Une utilisation efficace de LinkedIn : alternative ou complémentaire aux usages habituels de prospection

- o Une méthodologie concrète de social selling* applicable rapidement
- o Une stratégie de développement commercial via LinkedIn
- Mettre en place une stratégie d'ambassadorat personnalisée & individualisées à l'aide de l'IA
- *Social selling = démarche qui consiste à utiliser les réseaux sociaux dans le processus de vente

Contenu de la formation

- S'approprier les principales fonctionnalités de LinkedIn
  - Découvrir les 9 fonctionnalités principales
  - Lister les différentes catégories de cibles
  - Décrire précisément sa cible : ses besoins, ses problèmes, ses attentes, les informations qui l'intéressent
  - Identifier les mots clés
  - Ajuster la page entreprise
- Définir sa cible
  - Insérer les éléments de la cible au sein de ses paramètres Chatgpt ou Claude (+ paramétrer la confidentialité)
  - Compléter avec les informations sur l'entreprise (les valeurs, activités …)
- Mettre à jour son compte IA (Chatgpt ou Claude)
  - Mettre à jour les éléments nécessaires pour être bien référencé sur LinkedIn & se faire repérer de ses clients / prospects
  - Mettre en place les indispensables sur son profil pour capter les prospects / clients
  - Faire vivre le page entreprise LinkedIn pour augmenter sa visibilité
  - Analyser son profil sur Chat gpt ou Claude via un prompt adapté
- Compléter son profil vitrine orienté « bénéfice client »
  - Maîtriser la recherche multi-critères sur LinkedIn pour rechercher des clients & prospects cibles
  - Maîtriser les niveaux de relation
  - Disposer d'un réseau qualitatif en alignement avec sa cible
  - Mettre en place une stratégie de connexion efficace via les demandes d'invitation
- Créer, développer et gérer son réseau
  - Créer un projet / un gpt personnalisé dédié à l'utilisation de LinkedIn en ambassadorat (avec intégration de la charte et les bonnes pratiques sur LinkedIn) pour :
  - - engager la conversation via les message privés,
  - - maximiser l'utilisation des commentaires de publication,
  - - formuler des commentaires de publications impactants,
  - - rédiger des messages privés personnalisés & efficaces
- Intéragir avec sa cible
  - Identifier des contenus impactants & attractifs pour sa cible
  - S'approprier le fonctionnement des publications
  - S'entraîner à rédiger des publications à l'aide d'un prompt IA adapté
- Concevoir des publications impactantes pour se faire repérer des prospects & clients
  - Concevoir des publications impactantes pour se faire repérer des prospects & clients
- Piloter mes actions
  - Mettre en place un calendrier éditorial pour l'entreprise via un prompt IA adapté

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Julie Airieau est formatrice et consultante spécialisée en LinkedIn, social selling et prospection multicanale, avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement commercial, le marketing et le numérique.
Elle accompagne dirigeants et collaborateurs dans le développement de leur visibilité, de leur réseau et de leur impact commercial sur LinkedIn, notamment à travers des démarches d'employee advocacy.
Son approche très opérationnelle associe stratégie, mise en pratique et IA générative, utilisée comme copilote pour préparer les interactions, faciliter la création de contenus et installer une présence régulière tout en préservant l'authenticité des prises de parole.

Moyens pédagogiques et techniques

- Pédagogie basée sur la ludopédagogie (Méthode de formation professionnelle consistant à sortir les participants de leur contexte de travail pour leur faire prendre conscience par le jeu de telle ou telle notion) : pratiques basées sur activités ludiques.
- Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, jeux, paperboard
- Mises en pratique tout au long de la formation

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

- Un questionnaire d'évaluation en ligne est proposé en fin de formation.
- Une session de suivi d'une heure en visio est réalisée à 3 mois

Tarif de la formation

À partir de 2800.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI