

" Formation LinkedIn, Marketing Automation et ChatGPT orientée Développement Commercial" PRESENTIEL

Objectifs

Élaboration d'une stratégie et mise en place d'un plan d'action opérationnel commercial sur les réseaux sociaux.

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- d'utiliser LinkedIn, le Marketing Automation et ChatGPT pour prospecter, entretenir une relation commerciale efficace avec leurs prospects/clients,
- d'accroître leur visibilité,
- de mettre en œuvre les fonctionnalités techniques principales de LinkedIn, du Marketing Automation et de ChatGPT pour tirer parti des possibilités commerciales offertes.
- d'établir et de mettre en œuvre un plan d'action commercial sur LinkedIn.

Public visé

Dirigeants, Consultants ou Commerciaux.

Prérequis

Savoir utiliser Internet.

Durée

Une journée de 7h.

Horaires

9 h – 12 h et 13 h – 17 h (7 heures de formation, hors pause déjeuner).

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Une salle de formation.• Un accès internet Wi-Fi.• Un vidéo projecteur pour l'intervenant.• Un paperboard. | <ul style="list-style-type: none">• Supports de cours et diaporama remis sous format numérique selon les modalités communiquées avant la session.• Exposés théoriques• Études de cas concrets• Exercices de mise en pratique |
|---|---|

La formation sera assurée par Robert CHALUMEAU

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel dans les locaux de l'entreprise cliente.

Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation : Une évaluation individuelle permet d'identifier les attentes, les besoins et les connaissances initiales des participants afin d'adapter les contenus pédagogiques.

Pendant la formation : Des exercices pratiques et des mises en situation permettent d'évaluer progressivement l'acquisition des compétences.

À la fin de la formation : Un QCM permet de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques. Un questionnaire de satisfaction recueille les appréciations des participants sur la formation.

Après la formation : Un suivi complémentaire est proposé afin d'apprécier la mise en application des compétences acquises en situation professionnelle et d'identifier d'éventuels besoins complémentaires.

Taux de satisfaction

- Pour la période du 01/01/2025 au 20/10/2026.

Indicateur	Résultat
Taux de satisfaction globale	100 %
Taux de réponse aux questionnaires	98,78 %
Taux d'abandon en cours de formation	0 %

Tarifs

- Formation Intra-entreprise : 650 € HT par personne par jour.
- Ces tarifs ne comprennent pas les frais de déplacement (Transport, repas, hébergement) du formateur et des stagiaires.

Modalités et délais d'accès

Formation intra-entreprise sur demande de l'entreprise. Prise de contact par courriel ou téléphone, analyse des besoins, transmission d'une proposition et d'une convention, puis confirmation de la session après accord des parties. Délai estimé entre la demande et le démarrage : 7 jours. Dates fixées avec le client sous réserve des disponibilités.

Modalités de financement

Financement par l'entreprise ; une prise en charge par un OPCO peut être sollicitée sous réserve des critères du financeur et de son accord préalable. Les démarches et justificatifs éventuels sont précisés dans la proposition commerciale. Aucune prise en charge n'est garantie.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

Reconnaissance et documents de fin de formation

Cette formation est non certifiante. Elle ne conduit pas à une certification professionnelle enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Documents de fin de formation : Une attestation de formation est remise au participant. Un certificat de réalisation peut être établi pour l'entreprise cliente ou le financeur, notamment dans le cadre d'une prise en charge par un OPCO.

Accessibilité et handicap

L'accessibilité des locaux de l'entreprise cliente est vérifiée en amont. Les besoins d'adaptation pédagogique ou matérielle sont étudiés individuellement avec Robert CHALUMEAU, référent handicap, au 02 855 20 855 ou à message@apidesk.com.

Contact et inscription

apidesk - 3 chemin de la Vignauderie, 44120 Vertou. Téléphone : 02 855 20 855.

Courriel : message@apidesk.com. Demande d'information ou d'inscription par ces coordonnées.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

Déroulement prévisionnel de l'action de formation

Introduction

- Accueil : Présentation des participants et de l'instructeur.
- Présentation de la formation : Objectifs, agenda et bénéfices attendus.
- Positionnement : Recueil des besoins et attentes des participants.

Chapitre 1 : Introduction à la Prospection Commerciale Moderne

Objectifs

- Comprendre les concepts clés de la prospection commerciale digitale.
- Identifier les défis et les opportunités de la prospection en ligne.

Contenu

- Concepts de Base : Définition de la prospection commerciale digitale, importance dans le parcours de la relation client.
- Techniques de Prospection : Méthodes traditionnelles vs modernes.
- Outils de Prospection : Vue d'ensemble des outils numériques, y compris LinkedIn et le Marketing Automation.
- Théorie des 3 et des 6 degrés, gestion des relations, contraintes LinkedIn.
- Échanges sur les défis rencontrés en prospection.

Chapitre 2 : Optimisation du Profil LinkedIn

Objectifs

- Optimiser son profil LinkedIn pour attirer et engager des prospects.

Contenu

- Profil LinkedIn Performant : Analyser les éléments clés.
- Qualité Visuelle : Améliorer photo de profil et bannière.
- Résumé Professionnel : Rédaction captivante.
- Expérience et Compétences : Mettre en valeur les recommandations.
- Intelligence Artificielle : Utilisation pour l'optimisation du profil.
- Exercices et Mise en Pratique.

Chapitre 3 : Établissement d'une Stratégie de Contenu Pertinent

Objectifs

- Comprendre comment créer et partager un contenu attrayant pour susciter l'intérêt des prospects.

Contenu

- Public Cible : Identification et stratégie ciblée.
- Contenus Engagés : Conseils Prospects, Livres Blancs, utilisation de médias visuels.
- Planification : Calendrier éditorial.
- Méthode QQQCCP : Quoi, Qui, Où, Quand, Comment, Combien, Pourquoi.
- Intelligence Artificielle : Utilisation pour la création de contenu.
- Exercices et Mise en Pratique.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

Chapitre 4 : Intégration de ChatGPT dans la Communication et la Prospection Commerciale

Objectifs

- Comprendre comment ChatGPT peut vous assister.
- Apprendre à configurer et utiliser ChatGPT pour des tâches spécifiques.

Contenu

- Applications de ChatGPT dans la Communication et la Prospection : Création de Posts, Génération de messages personnalisés, réponses automatisées, création de contenu.
- Exercices et Mise en Pratique.

Chapitre 5 : Utilisation Avancée des Fonctionnalités de LinkedIn

Objectifs

- Maîtriser les fonctionnalités avancées de LinkedIn pour développer les opportunités commerciales.

Contenu

- Recherche Avancée : Techniques pour trouver des prospects.
- Approches Personnalisées : Invitations, messages et commentaires.
- Appel à Action, Prises de RDV.
- Sales Navigator : Utilisation avancée pour cibler et gérer les prospects.
- Exercices et Mise en Pratique.

Chapitre 6 : Automatisation de la Prospection avec le Marketing Automation

Objectifs

- Comprendre les fonctionnalités du Marketing Automation.
- Utiliser le Marketing Automation pour automatiser les processus de prospection sur LinkedIn.

Contenu

- Présentation du Marketing Automation : Fonctionnalités et avantages.
- Campagnes Automatisées : Création et gestion.
- Suivi et Analyse : Mesurer l'efficacité des campagnes.
- Indicateurs de Performance (KPI) : Mesure et optimisation continue.
- Exercices et Mise en Pratique.

Conclusion et Évaluation Finale

- Résumé des Acquis : Retour sur les principaux points abordés.
- Évaluation finale : QCM et bilan des mises en pratique.
- Bilan : Exercice récapitulatif, remise d'un plan d'action individuel.
- Évaluation de la satisfaction : questionnaire à chaud.

" Formation LinkedIn, Marketing Automation et ChatGPT orientée Développement Commercial" À DISTANCE – AVEC UN FORMATEUR

Objectifs

Élaboration d'une stratégie et mise en place d'un plan d'action opérationnel commercial sur les réseaux sociaux.

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- d'utiliser LinkedIn, le Marketing Automation et ChatGPT pour prospecter, entretenir une relation commerciale efficace avec leurs prospects/clients,
- d'accroître leur visibilité,
- de mettre en œuvre les fonctionnalités techniques principales de LinkedIn, du Marketing Automation et de ChatGPT pour tirer parti des possibilités commerciales offertes.
- d'établir et de mettre en œuvre un plan d'action commercial sur LinkedIn.

Public visé

Dirigeants, Consultants ou Commerciaux.

Prérequis

Savoir utiliser Internet et les fonctions courantes d'un ordinateur. Disposer d'un ordinateur avec navigateur récent, d'une connexion Internet stable, d'un microphone et de haut-parleurs ou d'un casque (webcam recommandée). Disposer d'un compte LinkedIn et pouvoir accéder aux outils utilisés pendant la session ; les éventuels comptes ou abonnements nécessaires sont précisés avant l'inscription. Prévoir un espace calme permettant de participer aux échanges et aux exercices.

Durée

Une journée de 7h.

Horaires

9 h – 12 h et 13 h – 17 h (7 heures de formation, hors pause déjeuner).

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- | | |
|---|---|
| • Classe virtuelle en direct via un outil de visioconférence ; lien de connexion transmis avant la session. | • Exercices pratiques réalisés individuellement sur ordinateur, avec accompagnement du formateur. |
| • Partage d'écran, démonstrations interactives et échanges oraux ou par messagerie. | • Supports de cours et diaporama remis sous format numérique selon les modalités communiquées avant la session. |
| • Assistance à la connexion et accompagnement technique pendant la session. | • Exposés théoriques |
| | • Études de cas concrets |

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

- Exercices de mise en pratique

La formation sera assurée par Robert CHALUMEAU

Lieu de la formation

Formation réalisée entièrement à distance, en classe virtuelle synchrone. Chaque participant se connecte depuis le lieu de son choix (domicile, bureau ou autre espace adapté).

Le lien de visioconférence, les horaires et les consignes de connexion sont communiqués avant la session. Aucun déplacement dans les locaux d'apidesk ou de l'entreprise cliente n'est nécessaire.

Modalités techniques et assistance

Un test de connexion peut être organisé avant la formation à la demande de l'apprenant. En cas de difficulté d'accès ou de coupure, le participant contacte apidesk au 02 855 20 855 ou à message@apidesk.com ; une solution de reconnexion ou de rattrapage est étudiée selon la durée de l'interruption.

Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation : Une évaluation individuelle permet d'identifier les attentes, les besoins et les connaissances initiales des participants afin d'adapter les contenus pédagogiques.

Suivi de l'assiduité à distance

Identification des participants lors de la connexion, suivi des temps de présence et des interactions par le formateur. Une feuille d'émargement ou un justificatif de participation peut compléter ces éléments.

Pendant la formation : Exercices pratiques, échanges en direct et mises en situation à distance permettent d'évaluer progressivement l'acquisition des compétences. Le formateur vérifie régulièrement la participation et la compréhension.

À la fin de la formation : Un QCM à distance permet de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques. Un questionnaire de satisfaction en ligne recueille les appréciations des participants.

Après la formation : Un suivi complémentaire est proposé afin d'apprécier la mise en application des compétences acquises en situation professionnelle et d'identifier d'éventuels besoins complémentaires.

Taux de satisfaction

- Pour la période du 01/01/2025 au 20/10/2026.

Indicateur	Résultat
Taux de satisfaction globale	100 %
Taux de réponse aux questionnaires	98,78 %
Taux d'abandon en cours de formation	0 %

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

Tarifs

- Formation Intra-entreprise : 2 000 € HT par jour pour un groupe de 6 personnes.
- Aucun frais de déplacement n'est prévu pour cette formation à distance. Les éventuels frais de connexion, de matériel ou d'abonnement aux outils utilisés restent à la charge du participant ou de son entreprise, sauf accord contraire.

Modalités et délais d'accès

Formation intra-entreprise à distance sur demande de l'entreprise. Prise de contact par courriel ou téléphone, analyse des besoins et vérification des conditions techniques, transmission d'une proposition et d'une convention, puis confirmation après accord des parties. Délai estimé entre la demande et le démarrage : 7 jours. Dates fixées avec le client sous réserve des disponibilités. Les informations de connexion sont transmises avant la session.

Modalités de financement

Financement par l'entreprise ; une prise en charge par un OPCO peut être sollicitée sous réserve des critères du financeur et de son accord préalable. Les démarches et justificatifs éventuels sont précisés dans la proposition commerciale. Aucune prise en charge n'est garantie.

Reconnaissance et documents de fin de formation

Cette formation est non certifiante. Elle ne conduit pas à une certification professionnelle enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Documents de fin de formation : Une attestation de formation est remise au participant. Un certificat de réalisation peut être établi pour l'entreprise cliente ou le financeur, notamment dans le cadre d'une prise en charge par un OPCO.

Accessibilité et handicap

Les besoins liés à une situation de handicap sont étudiés individuellement en amont avec Robert CHALUMEAU, référent handicap, au 02 855 20 855 ou à message@apidesk.com. Des adaptations de la classe virtuelle, des supports, du rythme et des modalités d'interaction peuvent être envisagées selon les besoins et les possibilités techniques.

Contact et inscription

apidesk - 3 chemin de la Vignauderie, 44120 Vertou. Téléphone : 02 855 20 855.

Courriel : message@apidesk.com. Demande d'information ou d'inscription par ces coordonnées.

Déroulement prévisionnel de l'action de formation

Introduction

- Accueil : Présentation des participants et de l'instructeur.
- Présentation de la formation : Objectifs, agenda et bénéfices attendus.
- Positionnement : Recueil des besoins et attentes des participants.

Chapitre 1 : Introduction à la Prospection Commerciale Moderne

Objectifs

- Comprendre les concepts clés de la prospection commerciale digitale.
- Identifier les défis et les opportunités de la prospection en ligne.

Contenu

- Concepts de Base : Définition de la prospection commerciale digitale, importance dans le parcours de la relation client.
- Techniques de Prospection : Méthodes traditionnelles vs modernes.
- Outils de Prospection : Vue d'ensemble des outils numériques, y compris LinkedIn et le Marketing Automation.
- Théorie des 3 et des 6 degrés, gestion des relations, contraintes LinkedIn.
- Échanges sur les défis rencontrés en prospection.

Chapitre 2 : Optimisation du Profil LinkedIn

Objectifs

- Optimiser son profil LinkedIn pour attirer et engager des prospects.

Contenu

- Profil LinkedIn Performant : Analyser les éléments clés.
- Qualité Visuelle : Améliorer photo de profil et bannière.
- Résumé Professionnel : Rédaction captivante.
- Expérience et Compétences : Mettre en valeur les recommandations.
- Intelligence Artificielle : Utilisation pour l'optimisation du profil.
- Exercices et Mise en Pratique.

Chapitre 3 : Établissement d'une Stratégie de Contenu Pertinent

Objectifs

- Comprendre comment créer et partager un contenu attrayant pour susciter l'intérêt des prospects.

Contenu

- Public Cible : Identification et stratégie ciblée.
- Contenus Engagés : Conseils Prospects, Livres Blancs, utilisation de médias visuels.
- Planification : Calendrier éditorial.
- Méthode QQQQCCP : Quoi, Qui, Où, Quand, Comment, Combien, Pourquoi.
- Intelligence Artificielle : Utilisation pour la création de contenu.
- Exercices et Mise en Pratique.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 44 06028 44 auprès du préfet de région de Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail).

Chapitre 4 : Intégration de ChatGPT dans la Communication et la Prospection Commerciale

Objectifs

- Comprendre comment ChatGPT peut vous assister.
- Apprendre à configurer et utiliser ChatGPT pour des tâches spécifiques.

Contenu

- Applications de ChatGPT dans la Communication et la Prospection : Création de Posts, Génération de messages personnalisés, réponses automatisées, création de contenu.
- Exercices et Mise en Pratique.

Chapitre 5 : Utilisation Avancée des Fonctionnalités de LinkedIn

Objectifs

- Maîtriser les fonctionnalités avancées de LinkedIn pour développer les opportunités commerciales.

Contenu

- Recherche Avancée : Techniques pour trouver des prospects.
- Approches Personnalisées : Invitations, messages et commentaires.
- Appel à Action, Prises de RDV.
- Sales Navigator : Utilisation avancée pour cibler et gérer les prospects.
- Exercices et Mise en Pratique.

Chapitre 6 : Automatisation de la Prospection avec le Marketing Automation

Objectifs

- Comprendre les fonctionnalités du Marketing Automation.
- Utiliser le Marketing Automation pour automatiser les processus de prospection sur LinkedIn.

Contenu

- Présentation du Marketing Automation : Fonctionnalités et avantages.
- Campagnes Automatisées : Création et gestion.
- Suivi et Analyse : Mesurer l'efficacité des campagnes.
- Indicateurs de Performance (KPI) : Mesure et optimisation continue.
- Exercices et Mise en Pratique.

Conclusion et Évaluation Finale

- Résumé des Acquis : Retour sur les principaux points abordés.
- Évaluation finale : QCM et bilan des mises en pratique.
- Bilan : Exercice récapitulatif, remise d'un plan d'action individuel.
- Évaluation de la satisfaction : questionnaire à chaud.