

## Correction chapitre 2

### ✓ 1. Préparation du Profil

#### ◆ 5 éléments clés à optimiser pour crédibiliser votre approche :

1. Photo professionnelle : portrait de qualité, sobre et engageant.
2. Titre LinkedIn clair et orienté client :  
*Ex. : « Expert en formation digitale – J’accompagne les responsables RH à booster les compétences de leurs équipes »*
3. Résumé “À propos” : synthétique, orienté bénéfices pour les RH.
4. Expériences professionnelles détaillées : mise en avant des résultats obtenus pour des clients RH.
5. Recommandations de clients ou collègues : elles renforcent la confiance.

#### ✍️ Résumé LinkedIn (4-5 lignes) :

*Chez SkillUp Pro, j’aide les responsables RH et formation à moderniser leur offre de formation grâce à des solutions digitales adaptées aux enjeux actuels. Mon objectif : développer l’engagement des salariés tout en respectant les contraintes budgétaires. 10 ans d’expérience dans l’accompagnement de grandes entreprises, avec une approche personnalisée et orientée résultats.*

---

### ✓ 2. Stratégie de Prospection Indirecte

#### ◆ Ciblage – 3 critères de recherche avancée :

1. Fonction : Responsable RH / Responsable formation
2. Taille de l’entreprise : +200 salariés
3. Localisation : Région PACA (Provence-Alpes-Côte d’Azur)

#### ◆ Calendrier de publications (1 mois – 3 types de contenus minimum) :

Semaine	Type de contenu	Sujet proposé
S1	Témoignage client	« Comment l’entreprise X a digitalisé 80 % de ses formations »
S2	Infographie	« Top 5 des compétences digitales recherchées en 2025 »
S3	Astuce RH / mini-vidéo	« 3 idées pour booster l’engagement formation des salariés »
S4	Actualité sectorielle + analyse	« Le CPF d’entreprise est-il une opportunité pour structurer vos plans de formation ? »

---

## **Commentaire constructif (engagement sur un post d'un prospect RH) :**

*Merci pour le partage ! Je suis tout à fait d'accord : la montée en compétences digitales est un levier stratégique. Chez SkillUp Pro, nous constatons aussi que l'adaptation des formats de formation est un vrai facteur d'engagement.*

---

## **3. Message de Prospection Directe**

### **Profil du prospect fictif :**

Marie Dupont – Responsable Formation @LogiTech

3 éléments exploitables :

- Travaille dans une entreprise tech/logistique → besoin d'actualisation constante des compétences
- Poste en RH depuis 6 ans → sensibilité aux enjeux humains
- Partage régulièrement des articles sur la digitalisation des formations → intérêt pour l'innovation pédagogique

### **Message de connexion personnalisé :**

*Bonjour Mme Dupont,  
Je vous contacte car j'accompagne des responsables formation comme vous dans la digitalisation des parcours pédagogiques, notamment dans des structures tech comme LogiTech. J'aimerais beaucoup échanger avec vous sur vos projets actuels et voir comment SkillUp Pro pourrait vous être utile.  
Au plaisir d'échanger,  
[Prénom Nom]*

### **Message de relance après 15 jours sans réponse :**

*Bonjour Mme Dupont,  
Je me permets de revenir vers vous. J'ai récemment animé un webinaire sur la montée en compétences dans le secteur logistique, et certains points abordés pourraient vous intéresser. Souhaitez-vous que je vous envoie le replay ou que nous échangions 15 minutes ?  
Très bonne journée,  
[Prénom Nom]*