STARTER PACK DE LA CROISSANCE

La Boîte à Outils SAB84

5 GPTs prêts à l'emploi, une méthode pour bien les utiliser, et les outils pour publier et prospecter — sans y passer vos soirées.



GPTs
PRÊTS À L'EMPLOI

MÉTHODE
SIMPLE ET EFFICACE

PUBLIER
SANS Y PASSER DES HEURES

PROSPECTER
AVEC PLUS D'IMPACT

PLAN
D'ACTION INCLUS

SAB84 • SABINE ZAMMIT
Formatrice & coach en transformation digitale

SOMMAIRE

Ce que contient ce guide

Un mot avant de plonger dedans....3
Pourquoi cette boîte à outils....4
Votre score SSI LinkedIn....5
C.O.T.E. — la méthode pour bien utiliser l'IA....6
Votre fiche Profil Client Idéal....7
Les 5 GPTs spécialisés....8
Banque d'accroches prêtes à l'emploi....11
Offre, visuels et prompts experts....12
Aller plus loin avec ChatGPT....15
Publier partout, prospecter sans y passer vos journées....16
GeckoSocial — procédure pas-à-pas....17
Workflow complet (schéma)....18
Yadulink — procédure pas-à-pas complète....19
Votre routine quotidienne d'engagement....21
Votre plan des 7 prochains jours....22
FAQ — Erreurs fréquentes à éviter....23
Aller plus loin avec SAB84....24

> **Version 1.1 — juillet 2026.** Les outils d'IA évoluent vite : ce guide est daté et mis à jour régulièrement. Vérifiez que vous disposez bien de la dernière version avant de suivre les procédures pas-à-pas.

AVANT DE COMMENCER

Un mot avant de plonger dedans

Bonjour, et merci pour votre confiance.

Je suis Sabine, formatrice et coach en transformation digitale. Tout ce que vous allez trouver dans ce guide, je l'utilise moi-même au quotidien et je le transmets depuis plusieurs années à mes clients en formation — ce n'est pas un contenu théorique assemblé pour l'occasion.

Mon objectif avec cette boîte à outils est simple : que vous repartiez avec des outils concrets, une méthode pour vous en servir correctement, et un plan d'action pour ne pas vous disperser. Pas de promesse magique, juste des leviers qui fonctionnent quand on les utilise avec un peu de constance.

Prenez le temps de remplir les fiches prévues à cet effet (profil client, score SSI), elles feront toute la différence dans la qualité de ce que l'IA vous renverra. Bonne lecture, et surtout, bonne mise en pratique.

Sabine ZAMMIT
SAB84 — Formatrice & coach en transformation digitale

INTRODUCTION

Pourquoi cette boîte à outils

> **LE CONSTAT**
>
> Vous savez que l'IA peut vous faire gagner du temps sur votre communication et votre prospection. Le problème n'est pas l'envie, c'est de savoir précisément quoi utiliser, dans quel ordre, et comment l'utiliser correctement pour obtenir un résultat exploitable du premier coup.

Cette boîte à outils rassemble cinq assistants IA spécialisés que j'utilise et que je transmets à mes clients en formation, une méthode simple pour formuler des demandes précises à l'IA (la méthode C.O.T.E.), et deux outils complémentaires pour publier votre contenu sur plusieurs supports et automatiser votre prospection LinkedIn.

Tout ce qui suit est testé en conditions réelles, pas théorique : ce sont les mêmes outils que j'utilise en accompagnement avec mes clients TPE/PME.

Ce que vous allez pouvoir faire dès aujourd'hui

Rédiger un post LinkedIn à fort engagement en quelques minutes plutôt qu'en une heure. Construire une offre commerciale qui se vend sans bricoler votre argumentaire à chaque fois. Générer des visuels professionnels sans designer. Publier ce contenu sur plusieurs réseaux sans copier-coller manuellement. Et automatiser une partie de votre prospection LinkedIn pour ne plus dépendre uniquement du bouche-à-oreille.

Comment utiliser ce guide

Chaque outil est présenté avec : à quoi il sert concrètement, un exemple de demande à lui faire, un exemple de résultat avant/après, et le lien direct pour y accéder. Vous pouvez suivre l'ordre du guide ou aller directement à l'outil qui répond à votre besoin du moment.

MESUREZ VOTRE PROGRESSION

Votre score SSI LinkedIn

Le Social Selling Index (SSI) est l'indicateur officiel de LinkedIn pour mesurer votre visibilité et votre efficacité sur le réseau. C'est le moyen le plus simple d'objectiver vos progrès : notez votre score aujourd'hui, avant de commencer, puis revenez le mesurer dans un mois.

OÙ LE CONSULTER

 linkedin.com/sales/ssi — connectez-vous avec votre compte LinkedIn pour voir votre score

Indicateur	Aujourd'hui (date : ____)	Dans 1 mois (date : ____)
Score SSI global (/100)		
Construire votre marque professionnelle		
Trouver les bonnes personnes		
Échanger des informations		
Établir des relations		

> **ASTUCE**
>
> Faites une capture d'écran de votre tableau de bord SSI aujourd'hui (linkedin.com/sales/ssi) et reprenez-la dans un mois : c'est la preuve la plus parlante de votre progression, bien plus qu'un ressenti.

LA MÉTHODE

C.O.T.E. — pour obtenir des résultats précis avec l'IA

La majorité des déceptions avec l'IA viennent d'une demande trop vague. La méthode C.O.T.E. structure votre demande en quatre éléments pour que l'outil comprenne exactement ce que vous attendez, dès le premier essai.

C

Contexte

Qui vous êtes, votre activité, votre cible. Sans contexte, l'IA répond de façon générique.

O

Objectif

Ce que vous voulez obtenir précisément : un post, une offre, un visuel — et son but.

T

Ton

Le style attendu : professionnel, direct, chaleureux, expert… L'IA adapte sa rédaction.

E

Exemple / Exigence

Une contrainte de format ou un exemple de ce que vous aimez, pour cadrer le résultat.

Exemple concret

AVANT

"Écris-moi un post LinkedIn sur mon activité de coaching."

APRÈS

"Je suis coach en organisation pour TPE (Contexte). Écris un post pour générer des commentaires de dirigeants débordés (Objectif), ton direct et terrain, pas corporate (Ton), maximum 150 mots avec une question en fin de post (Exigence)."

Gardez cette structure en tête pour chacun des GPTs présentés dans les pages suivantes : plus votre demande initiale est cadrée, moins vous aurez besoin de retouches.

À REMPLIR AVANT DE COMMENCER

Votre fiche Profil Client Idéal

Avant de générer le moindre post avec les GPTs des pages suivantes, prenez 10 minutes pour remplir cette fiche. C'est elle qui nourrit le “Contexte” de la méthode C.O.T.E. : plus vos réponses sont précises, plus vos résultats seront pertinents dès le premier essai, sans retouche.

Qui est votre client idéal ? (métier, taille d'entreprise, secteur)	
Quel est son problème numéro 1 aujourd'hui ?	
Où le trouve-t-on en priorité ? (LinkedIn, réseau physique, recommandation…)	
Quelle objection revient le plus souvent avant qu'il achète ?	
Qu'est-ce qui déclenche sa décision d'achat ? (événement, urgence, recommandation)	
Quel ton lui parle le mieux ? (direct, rassurant, expert, familier)	

ASTUCE

Gardez cette fiche sous la main et recopiez-la en tête de vos conversations avec les GPTs. Vous gagnerez un temps précieux sur le “Contexte” de la méthode C.O.T.E. à chaque nouvelle demande.

VOS ASSISTANTS IA

Les 5 GPTs spécialisés

À SAVOIR AVANT DE COMMENCER

Ces 5 GPTs n'ont pas été créés par mes soins : je les ai repérés, testés et retenus parmi des dizaines d'autres, au fil de mes propres usages et de mes accompagnements clients en formation. La vraie valeur n'est pas dans l'outil brut (n'importe qui peut taper “GPT LinkedIn” dans le GPT Store), mais dans cette sélection déjà éprouvée sur le terrain et dans la méthode C.O.T.E. qui l'accompagne. Ils restent des outils génériques — c'est à vous d'y injecter votre contexte (votre métier, votre cible, votre ton) pour que le résultat soit vraiment ajusté à votre activité, et non une réponse générique.

ASTUCE PRATIQUE

Tous ces GPTs sont utilisables avec la version gratuite de ChatGPT. Une fois sur la page d'un GPT, pensez à l'épingler dans votre barre latérale (icône épingle au survol du nom) pour le retrouver instantanément à chaque session, sans repasser par le lien.

SI UN LIEN NE FONCTIONNE PLUS

Ces GPTs sont des outils publics tiers, que je ne contrôle pas : il arrive qu'un lien soit déplacé ou retiré par son créateur. Si cela se produit, recherchez le nom exact du GPT (par exemple “Post Viral”) directement dans le GPT Store de ChatGPT, accessible depuis le menu “Explorer les GPTs” : vous le retrouverez très probablement sous le même nom.

CONFIDENTIALITÉ — LA RÈGLE D'OR

Ces GPTs sont des outils publics, hébergés par des tiers : ne collez jamais de données confidentielles ou nominatives dans vos conversations — noms de clients, coordonnées, données chiffrées sensibles, contenus sous NDA. Décrivez plutôt les situations de façon anonymisée (“un client du secteur BTP, 12 salariés”). C'est une bonne habitude à prendre avec tous les outils d'IA, et une obligation vis-à-vis de vos propres clients (RGPD).

1. Post Viral

Communication · LinkedIn

À QUOI IL SERT

Génère des posts LinkedIn structurés pour capter l'attention et générer de l'engagement (commentaires, partages), à partir d'un sujet ou d'une idée brute.

EXEMPLE DE DEMANDE

> *"Je suis [votre métier]. Écris un post LinkedIn sur [votre sujet], pour [votre objectif : informer / vendre / engager], ton [votre ton], structure courte avec accroche forte."*

AVANT / APRÈS

AVANT

Une idée notée dans un coin, jamais publiée faute de temps pour la rédiger correctement.

APRÈS

Un post structuré avec accroche, corps et appel à l'action, prêt à relire et publier en 5 minutes.

Aller plus loin — Créer un plan éditorial complet

Plutôt que de générer un post à la fois, demandez à Post Viral de construire un plan éditorial complet. C'est la façon la plus efficace de maintenir une présence régulière sur LinkedIn sans y penser chaque semaine.

EXEMPLE DE DEMANDE — PLAN ÉDITORIAL 1 MOIS

> *"Je suis [votre métier], j'accompagne [votre cible] à résoudre [votre problématique principale]. Crée-moi un plan éditorial de 3 posts par semaine sur 4 semaines. Pour chaque post, indique : la semaine, le jour suggéré, le thème, l'angle (éducatif / storytelling / vente), et une accroche d'exemple. Ton : [votre ton]."*

Transformer ce plan en tableau de suivi

Une fois le plan généré, demandez à ChatGPT (ou directement à Post Viral) de le reformater en tableau prêt à coller dans Notion ou Word pour suivre l'avancement de vos publications.

EXEMPLE DE DEMANDE — TABLEAU DE SUIVI

> *"Transforme ce plan éditorial en tableau avec les colonnes suivantes : Semaine | Jour | Thème | Angle | Accroche | Statut (À rédiger / Rédigé / Publié). Formate-le pour pouvoir le copier-coller dans Notion ou Word."*

ASTUCE

Dans Notion, collez le tableau puis convertissez-le en base de données pour ajouter des filtres par statut et une vue calendrier de vos publications.

 chatgpt.com/g/g-fjkWvnaTR-post-viral

2. PostControl

Relecture · Optimisation

À QUOI IL SERT

Analyse et améliore un post déjà rédigé : il note la qualité de l'accroche, propose des corrections, suggère hashtags et phrase de fin pour maximiser l'engagement.

EXEMPLE DE DEMANDE

> *"Voici mon post LinkedIn : [coller le texte]. Note-le sur 10, dis-moi ce qui ne fonctionne pas et propose une version améliorée."*

AVANT / APRÈS

AVANT

Un post correct mais plat, publié sans vraie accroche ni structure pensée pour l'algorithme.

APRÈS

Une version retravaillée avec accroche renforcée et appel à l'action clair, prête à publier.

Aller plus loin — Auditer vos 10 derniers posts

Plutôt que d'analyser un post à la fois, demandez un audit groupé pour repérer les erreurs qui reviennent et progresser plus vite que post par post.

EXEMPLE DE DEMANDE — AUDIT GROUPÉ

> *"Voici mes 10 derniers posts LinkedIn : [coller les textes, séparés par ---]. Note chacun sur 10, identifie les 3 erreurs qui reviennent le plus souvent, et donne-moi 3 axes d'amélioration prioritaires pour mes prochains posts."*

ASTUCE

Refaites cet audit groupé tous les mois pour suivre votre progression réelle, plutôt que de juger chaque post isolément.

 chatgpt.com/g/g-Jep4yNn1Q-postcontrol

Workflow recommandé

Post Viral pour générer → **PostControl** pour affiner → publication. Ce duo couvre l'essentiel de votre production de contenu hebdomadaire.

BONUS

Banque d'accroches prêtes à l'emploi

Une accroche faible tue un bon post, même bien écrit derrière. Piochez dans cette liste et adaptez-la à votre sujet avec Post Viral ou PostControl plutôt que de partir d'une page blanche.

Question directe

- Et si [croyance commune] était en fait une erreur ?
- Combien de temps perdez-vous chaque semaine sur [tâche] ?
- Pourquoi [résultat désiré] semble si difficile à atteindre ?
- Vous arrive-t-il de [situation frustrante] sans savoir pourquoi ?

Chiffre choc

- [X]% des [votre cible] font encore [erreur] sans le savoir.
- J'ai mis [durée] à comprendre ce qui prend 5 minutes à expliquer.
- Sur 10 [clients / prospects], [X] commettent la même erreur.
- [Chiffre] € : c'est ce que coûte [problème] chaque mois à une PME.

Anecdote / Story

- La semaine dernière, un client m'a dit : “[citation représentative]”
- Il y a [durée], je pensais que [croyance]. Je me trompais.
- Un appel client m'a marqué cette semaine. Voici pourquoi.
- Je n'ai jamais autant appris que le jour où [événement].

Contre-pied

- Arrêtez de [pratique courante]. Voici pourquoi ça ne marche plus.
- Tout le monde vous dit de [conseil commun]. Je ne suis pas d'accord.
- [Outil / pratique populaire] n'est pas la solution. Voici ce qui marche vraiment.
- Non, [idée reçue] n'est pas vrai. Voici ce que j'observe sur le terrain.

> ASTUCE
>
> Collez l'accroche choisie directement dans Post Viral avec le reste de votre contexte C.O.T.E. pour obtenir un post complet construit autour.

VOS ASSISTANTS IA (SUITE)

Offre, visuels et prompts experts

3. Créateur d'Offres Irrésistibles

Vente · Positionnement

À QUOI IL SERT

Construit votre offre ou fait émerger de nouveaux angles à partir d'une série de questions qu'il vous pose. Ce n'est pas vous qui décrivez votre offre : c'est l'outil qui vous interroge, et c'est en répondant sincèrement que l'offre se construit ou se révèle sous un jour nouveau.

EXEMPLE DE DEMANDE

> *"Je veux travailler sur mon offre [nom ou thème de votre activité]. Pose-moi les questions nécessaires pour la construire."*

Laissez-vous ensuite guider : répondez à chaque question le plus sincèrement et précisément possible, même si une réponse vous semble évidente. C'est souvent dans les détails que se trouve l'angle différenciant.

AVANT / APRÈS

AVANT

"J'accompagne les entreprises dans leur transformation digitale." — une formulation vague, devinée plutôt que construite.

APRÈS

"Le Starter Pack Croissance : structurez votre communication et votre prospection avec l'IA en 30 jours, sans expertise technique." — un angle révélé par les réponses données aux questions.

Aller plus loin — Construire une grille tarifaire à 3 niveaux

Une fois votre offre construite à partir de vos réponses, une offre unique reste limitante : certains clients veulent moins cher, d'autres veulent plus complet. Décliner cette offre en 3 niveaux augmente le panier moyen et donne le choix au client, sans complexifier votre discours commercial.

EXEMPLE DE DEMANDE — GRILLE À 3 NIVEAUX

> *"À partir de l'offre que nous venons de construire, décline-la en 3 formules : Essentiel, Avancé, Premium. Pour chaque formule, donne : le nom, le prix indicatif, ce qui est inclus, et le profil de client à qui elle s'adresse en priorité."*

ASTUCE

Mettez en avant la formule du milieu (Avancé) dans votre présentation : c'est elle qui bénéficie le plus de l'effet d'ancrage tarifaire entre une option moins chère et une option premium.

 chatgpt.com/g/g-PyTswgmST-createur-d-offres-irresistibles

4. Prompt Graphiste Expert

Visuels

À QUOI IL SERT

Génère des prompts précis pour vos outils de création d'image (Canva IA, Adobe Firefly, etc.), pour obtenir des visuels professionnels sans compétence en design.

EXEMPLE DE DEMANDE

> *"J'ai besoin d'un visuel pour [contexte : post LinkedIn / flyer / couverture]. Style souhaité : [épuré / coloré / corporate]. Écris-moi un prompt détaillé à utiliser dans un générateur d'image."*

AVANT / APRÈS

AVANT

Un visuel approximatif, généré au hasard, qui ne correspond pas à l'identité de marque.

APRÈS

Un prompt précis donnant un visuel cohérent et exploitable du premier essai.

Aller plus loin — Construire un kit visuel de marque cohérent

Plutôt que de générer des visuels au coup par coup, demandez une série de prompts cohérents en une fois pour garder une identité visuelle stable sur tous vos supports.

EXEMPLE DE DEMANDE — KIT DE 5 VISUELS COHÉRENTS

> *"Mes couleurs de marque sont [couleurs], mon style est [épuré / coloré / corporate]. Crée-moi 5 prompts cohérents pour : un post LinkedIn carré, une bannière LinkedIn, un visuel de couverture de carrousel, une story, un fond d'écran de visio. Garde le même univers visuel sur les 5."*

ASTUCE

Sauvegardez ces 5 prompts dans un document à part. Vous pourrez les réutiliser identiques (ou presque) à chaque nouvelle campagne, pour rester reconnaissable sans repartir de zéro.

 chatgpt.com/g/g-6893127be13c8191b82f8d14275471f0-prompt-graphiste-expert

5. Prompt Engineer Polyvalent

À QUOI IL SERT

Transforme une demande vague en prompt structuré et efficace, pour tout autre besoin non couvert par les 4 GPTs précédents (mail, fiche produit, script vidéo…).

EXEMPLE DE DEMANDE

> *"J'ai besoin de [votre besoin en une phrase, même imprécise]. Aide-moi à transformer ça en prompt clair et structuré."*

Aller plus loin — Créer votre bibliothèque de prompts personnels

Chaque fois que Prompt Engineer vous donne un bon prompt, ne le perdez pas. Centralisez vos meilleurs prompts pour gagner du temps à chaque nouvelle utilisation plutôt que de les reformuler à chaque fois.

EXEMPLE DE DEMANDE — TABLEAU DE BIBLIOTHÈQUE

> *"Voici les 5 derniers prompts que j'ai utilisés et qui ont bien fonctionné : [coller]. Organise-les dans un tableau avec les colonnes : Nom du prompt | Usage | Prompt complet | Date de dernière utilisation."*

> **ASTUCE**
>
> Collez ce tableau dans Notion pour avoir votre propre bibliothèque de prompts, qui s'enrichit avec le temps au lieu de repartir de zéro à chaque besoin.

 chatgpt.com/g/g-5XtVuRE8Y-prompt-engineer

BONUS

Aller plus loin avec ChatGPT

Au-delà des 5 GPTs, trois fonctionnalités natives de ChatGPT méritent d'être connues — elles changent vraiment la donne au quotidien et ne nécessitent aucun outil supplémentaire.

1. Créer vos visuels directement dans ChatGPT

Pas besoin systématiquement d'un outil externe : ChatGPT peut désormais générer une image directement dans la conversation. Utilisez Prompt Graphiste Expert pour obtenir un prompt précis, puis collez-le directement dans une conversation ChatGPT classique pour générer le visuel sans changer d'outil.

> *"Génère-moi un visuel [format : post LinkedIn carré / bannière] sur le thème [votre sujet], style [épuré / coloré], couleurs [vos couleurs de marque]."*

2. Passer d'un GPT à l'autre avec "@"

Inutile d'ouvrir cinq onglets différents. Dans n'importe quelle conversation ChatGPT, tapez @ suivi du nom d'un GPT (par exemple @Post Viral) pour faire intervenir ses compétences directement dans votre fil de discussion en cours, sans le quitter. Pratique pour enchaîner rédaction, contrôle et reformulation d'offre dans une seule et même conversation.

3. Résumer vos réunions et appels à votre charte graphique

ChatGPT peut transformer vos notes ou la transcription d'une réunion en compte-rendu structuré, présenté avec votre identité visuelle (couleurs, logo décrit, structure type). Donnez-lui le contexte une fois et demandez-lui de s'en souvenir pour vos prochains résumés.

> *"Voici mes notes/la transcription de la réunion : [coller le contenu]. Fais-moi un compte-rendu structuré (points clés, décisions, actions à suivre avec responsable et échéance). Présente-le selon ma charte : couleurs [vos couleurs], police [votre police], avec mon logo en en-tête [décrire votre logo]."*

> **À RETENIR**
>
> Ces trois usages reposent sur la même logique que la méthode C.O.T.E. : plus vous donnez de contexte précis (vos couleurs, votre ton, votre structure), plus le résultat est exploitable sans retouche. Et la règle de confidentialité de la page 8 s'applique aussi ici : anonymisez vos notes de réunion avant de les coller.

DIFFUSION ET PROSPECTION

Publier partout, prospecter sans y passer vos journées

Une fois votre contenu rédigé avec les GPTs précédents, deux outils permettent de passer à l'échelle : l'un pour le diffuser sans effort, l'autre pour transformer votre visibilité en prise de contact.

TRANSPARENCE

Les liens GeckoSocial et Yadulink ci-dessous sont des liens partenaires : si vous vous abonnez via ces liens, je perçois une commission, sans aucun coût supplémentaire pour vous. Je ne recommande que des outils que j'utilise réellement au quotidien dans mon activité.

GeckoSocial — Publication multi-supports

À QUOI IL SERT

Programme et publie votre contenu sur plusieurs réseaux sociaux (dont LinkedIn) depuis un seul endroit, au lieu de copier-coller manuellement sur chaque plateforme.

BÉNÉFICE CONCRET

Le contenu généré avec Post Viral est prêt à être planifié sur la semaine en une seule session, plutôt que publié au coup par coup quand vous y pensez.

 www.geckosocial.app?via=Sab84 (lien partenaire) — la procédure pas-à-pas complète se trouve sur la page suivante

Yadulink — Prospection LinkedIn automatisée

À QUOI IL SERT

Automatise une partie de votre prospection LinkedIn : recherche de contacts ciblés, envoi de messages personnalisés, suivi des conversations. Mais Yadulink fait aussi beaucoup plus que prospecter : il permet de commenter rapidement votre fil d'actualité et de répondre facilement à vos messages privés, deux leviers directs pour faire remonter votre profil dans l'algorithme LinkedIn.

BÉNÉFICE CONCRET

Une liste de cibles qualifiées (par secteur, poste, région) contactée automatiquement avec un message personnalisé, une messagerie centralisée avec suggestions de réponse, et un fil d'actualité où commenter en quelques secondes — pendant que vous vous concentrez sur les échanges qui avancent.

 yadul.ink/tePLcBJr (lien partenaire) — la procédure pas-à-pas complète se trouve dans les pages suivantes

À SAVOIR AVANT D'AUTOMATISER — CGU LINKEDIN ET RGPD

Les CGU de LinkedIn. LinkedIn interdit officiellement les outils d'automatisation tiers : un usage intensif peut entraîner une limitation, voire une restriction de votre compte. Réduisez ce risque avec des volumes prudents (quelques dizaines d'actions par jour maximum), des envois espacés, et une montée en volume progressive.

Le RGPD. La prospection B2B est possible sur la base de l'intérêt légitime, à trois conditions : cibler des personnes dont la fonction est en rapport avec votre offre, vous présenter clairement, et permettre à chacun de refuser simplement d'être recontacté (et respecter ce refus). Bien ciblé et personnalisé, votre message sera aussi plus efficace.

PROCÉDURE PAS-À-PAS

GeckoSocial — de la création à la publication

GeckoSocial centralise la création, la planification et la gestion de vos publications. C'est nettement plus pratique et flexible que la programmation native de LinkedIn, notamment pour retrouver et modifier un post déjà programmé.

Étape 1 — Connecter vos réseaux sociaux

1. Créez votre compte via www.geckosocial.app?via=Sab84
2. Connectez votre profil LinkedIn — c'est le réseau prioritaire pour ce guide
3. Si vous êtes actif ailleurs, connectez aussi X, Instagram et Facebook : l'outil gère les quatre depuis le même endroit

Étape 2 — Repérer votre tableau de bord et calendrier éditorial

Le tableau de bord regroupe vos campagnes, vos publications en cours, vos prochains envois et vos brouillons en un coup d'œil. Le calendrier éditorial, lui, affiche visuellement ce qui a été publié et ce qui est à venir — beaucoup plus lisible qu'une liste de posts programmés.

Étape 3 — Rédiger un post avec l'éditeur complet

1. Ouvrez l'éditeur et rédigez votre post (collez-y directement ce que Post Viral ou PostControl vous ont généré)
2. Ajoutez images, vidéos, GIF ou carrousel selon le format choisi
3. Vérifiez le rendu via la prévisualisation, qui affiche exactement l'aperçu dans le fil LinkedIn
4. Programmez éventuellement un premier commentaire (utile pour glisser un lien sans pénaliser la portée du post)
5. Ajoutez un tag pour organiser votre publication, puis programmez l'envoi

> **ASTUCE — FRAGMENTS ET MENTIONS ENREGISTRÉES**
>
> Les fragments permettent d'insérer automatiquement un élément récurrent (votre signature, un CTA) sans le retaper à chaque post. Les mentions enregistrées accélèrent l'ajout des profils LinkedIn que vous citez souvent. La médiathèque centralise toutes vos images et vidéos déjà utilisées, pour les réutiliser sans les re-uploader.

Étape 4 — Centraliser la gestion des commentaires

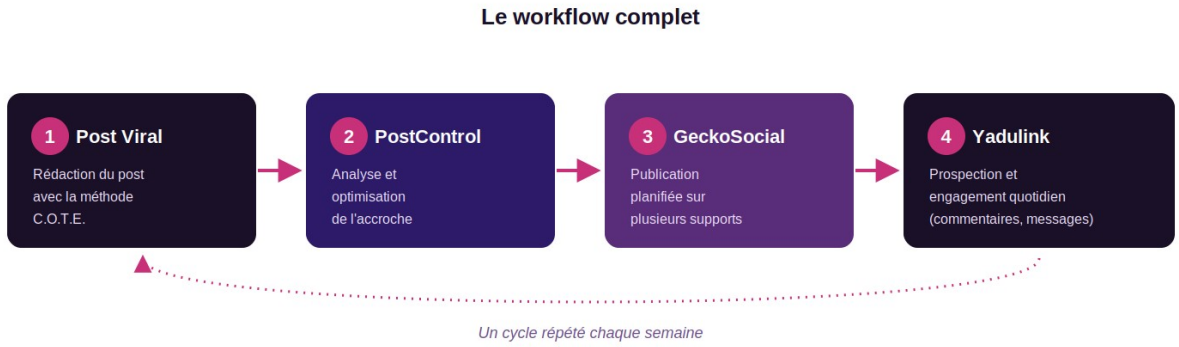
Tous les commentaires reçus sur vos publications, tous réseaux confondus, sont regroupés dans une seule interface, avec des notifications pour ceux qui attendent encore une réponse. Combiné à votre routine quotidienne Yadulink (pages suivantes), c'est ce qui vous évite de rater une opportunité d'engagement.

> **BON À SAVOIR**
>
> Vous pouvez parfaitement n'utiliser GeckoSocial que pour LinkedIn et ignorer les autres réseaux : l'outil reste tout aussi pertinent en usage mono-plateforme, sans complexité ajoutée.

RÉCAPITULATIF

Workflow complet

Post Viral (rédaction) → **PostControl** (optimisation) → **GeckoSocial** (publication planifiée) → **Yadulink** (prospection et engagement quotidien vers les profils qui ont vu votre contenu). C'est ce cycle, répété chaque semaine, qui construit une visibilité régulière sans y consacrer vos soirées.



PROCHAINE ÉTAPE

Les pages suivantes détaillent la configuration complète de Yadulink, étape par étape : synchronisation de votre profil, import de vos premiers contacts, création d'une séquence automatisée, puis votre routine quotidienne d'engagement.

PROCÉDURE PAS-À-PAS

Yadulink — de zéro à votre première séquence

AVANT DE COMMENCER

Créez votre compte via yadul.ink/tePLcBJr : ce lien vous donne 1 mois d'essai gratuit au lieu d'une semaine en passant par le site directement. Relisez aussi l'encadré “CGU LinkedIn et RGPD” en page 16 avant de lancer votre première séquence.

Étape 1 — Synchroniser votre compte LinkedIn

Aucune extension Chrome nécessaire, tout se fait directement dans Yadulink.

1. Dans Yadulink, allez dans **Paramètres > Système**
2. Cliquez sur **Synchroniser** ou **Reconnecter LinkedIn**
3. Connectez-vous avec votre profil personnel sur la page sécurisée affichée
4. Terminez la vérification si LinkedIn demande un code
5. Le statut passe en **Synchronisé**

IMPORTANT

Connectez votre profil personnel, pas une Page LinkedIn. C'est votre profil qui envoie les messages, visite les profils et exécute les séquences — une Page n'a pas ces fonctions.

Étape 2 — Trouver une liste de prospects

Méthode A — Via un groupe ou un événement LinkedIn

1. Rejoignez un groupe LinkedIn ou inscrivez-vous à un événement en lien avec votre cible
2. Ouvrez la liste des participants (ou des membres du groupe)
3. Copiez l'adresse affichée dans la barre de navigation de votre navigateur
4. Gardez ce lien sous la main pour l'étape 3

Méthode B — Via les filtres de recherche LinkedIn

1. Sur LinkedIn, lancez une recherche et cliquez sur le filtre **Personnes**
2. Renseignez le métier ou secteur recherché
3. Sélectionnez le niveau de relation **2e, 3e et plus**
4. Ajoutez la région ciblée
5. Copiez le lien affiché dans la barre de navigation

PROCÉDURE PAS-À-PAS (SUITE)

Importer, automatiser, prospecter

Étape 3 — Importer les contacts via le lien LinkedIn

1. Dans Yadulink, ouvrez **Listes de contacts**
2. Allez dans l'onglet **Import**
3. Collez le lien copié à l'étape 2 dans le champ **Lien LinkedIn ou Sales Navigator**
4. Choisissez la liste de destination, ou créez-en une nouvelle
5. Cliquez sur **Lancer l'import**

Vous pouvez aussi importer directement vos relations existantes ou un fichier via les boutons dédiés en bas de l'écran Import.

Étape 4 — Alternative : import via fichier CSV

1. Dans Yadulink, allez dans **Listes de contacts** et cliquez sur **Créer une liste**
2. Donnez un nom à la liste
3. Cochez **Oui** pour l'import depuis un fichier .csv
4. Choisissez votre fichier et importez-le
5. Vérifiez que les colonnes sont bien détectées, puis enregistrez

Étape 5 — Créer une séquence automatisée

1. Allez dans **Automatisations**
2. Donnez un nom à votre séquence
3. Choisissez la liste de contacts à exploiter
4. Choisissez le type de parcours (visites, messages, commentaires)
5. Configurez vos messages personnalisés
6. Cliquez sur **Enregistrer et démarrer**

> **RAPPEL — DÉMARREZ EN DOUCEUR**
>
> Pour votre première séquence, limitez-vous à une seule liste et à des volumes réduits (10 à 20 actions par jour), puis augmentez progressivement. C'est la meilleure protection pour votre compte LinkedIn (voir l'encadré page 16), et cela vous laisse le temps d'ajuster vos messages en fonction des premières réponses.

> **BONUS VISIBILITÉ**
>
> Pendant votre mise en route, vous pouvez activer l'essai LinkedIn Premium proposé par LinkedIn pour booster temporairement votre profil. Pensez à mettre un rappel à 3 semaines pour le résilier avant la facturation si vous ne souhaitez pas le garder.

PROCÉDURE PAS-À-PAS (SUITE)

Étape 6 — Votre routine quotidienne d'engagement

La prospection n'est qu'une partie de Yadulink. L'engagement quotidien sur votre fil d'actualité et votre messagerie est ce qui fait réellement remonter votre profil dans l'algorithme LinkedIn — c'est la partie la plus sous-exploitée de l'outil.

Commenter votre fil d'actualité rapidement

Yadulink affiche un fil d'actualité directement dans l'outil, avec des suggestions de commentaires générées par IA que vous pouvez ajuster en ton et en longueur avant publication.

1. Dans Yadulink, ouvrez l'onglet **Fil d'actualité**
2. Parcourez les posts proposés et choisissez ceux pertinents pour votre activité
3. Ajustez le ton et la longueur du commentaire suggéré si besoin
4. Publiez en un clic, sans quitter Yadulink

> **ROUTINE RECOMMANDÉE**
>
> Visez environ 15 commentaires par jour sur des posts pertinents de votre secteur ou de votre réseau. C'est ce volume régulier de commentaires qui signale à l'algorithme LinkedIn que votre profil est actif, et qui fait remonter sa visibilité dans le temps — bien plus efficacement qu'un post isolé de temps en temps. Un principe à respecter : relisez et personnalisez toujours la suggestion IA avant de publier. Quinze commentaires sincères valent mieux que trente commentaires génériques, pour l'algorithme comme pour votre image.

Répondre facilement à vos messages privés

La messagerie Yadulink centralise toutes vos conversations LinkedIn au même endroit, avec des suggestions de réponse générées par IA que vous pouvez orienter selon le contexte de l'échange.

1. Dans Yadulink, ouvrez l'onglet **Messagerie**
2. Sélectionnez une conversation en attente de réponse
3. Lisez la suggestion de réponse IA proposée automatiquement
4. Ajustez si nécessaire, puis envoyez directement depuis Yadulink

> **ASTUCE**
>
> Traitez votre messagerie Yadulink en même temps que vos commentaires quotidiens : 10 à 15 minutes suffisent pour répondre à toutes vos conversations en attente, sans naviguer entre plusieurs onglets LinkedIn.

PASSEZ À L'ACTION

Votre plan des 7 prochains jours

Ne tentez pas de tout mettre en place le même jour. Voici un ordre simple pour adopter ces outils sans vous disperser.

JOUR 1	Notez votre score SSI actuel (linkedin.com/sales/ssi) sur la fiche en page 5. Testez ensuite Post Viral avec la méthode C.O.T.E. sur un sujet que vous maîtrisez bien. Ne publiez pas encore, contentez-vous de voir le résultat.
JOUR 2	Passez ce premier post dans PostControl, ajustez, et publiez-le. C'est votre premier post 100% IA.
JOUR 3-4	Si votre offre commerciale manque de clarté, lancez une session avec Créateur d'Offres Irrésistibles et répondez sincèrement à ses questions. Sinon, générez un visuel via Prompt Graphiste Expert.
JOUR 5	Créez votre compte GeckoSocial et programmez 3 publications pour la semaine suivante.
JOUR 6-7	Configurez Yadulink avec une première liste ciblée (secteur, poste, région) et lancez votre premier message de prospection automatisé — en volumes réduits pour commencer (voir page 16).
CHAQUE JOUR	Une fois Yadulink en place, prenez 10-15 minutes pour commenter une quinzaine de posts sur votre fil d'actualité et répondre à vos messages en attente.
DANS 1 MOIS	Reprenez votre score SSI (linkedin.com/sales/ssi) et complétez la colonne “Dans 1 mois” de votre fiche en page 5 pour mesurer votre progression.

Au bout d'une semaine, vous avez un cycle complet en place — création, optimisation, diffusion, prospection — sans avoir eu besoin de plus de quelques minutes par jour.

POUR ALLER PLUS LOIN SEREINEMENT

FAQ — Erreurs fréquentes à éviter

J'utilise un GPT mais le résultat est trop générique, que faire ?

Revenez à la méthode C.O.T.E. : le Contexte est presque toujours insuffisant. Précisez votre métier, votre cible et votre ton avant de reformuler la demande.

Dois-je publier le texte généré tel quel ?

Non. Relisez et ajustez toujours avec vos mots. L'IA donne une base solide, pas un produit fini — c'est cette dernière touche qui garde votre voix authentique.

Le GPT ne fonctionne plus ou affiche une erreur d'accès

Ce sont des GPTs publics tiers, parfois temporairement indisponibles. Réessayez quelques minutes plus tard, ou utilisez Prompt Engineer en attendant pour structurer votre demande autrement.

Combien de temps dois-je consacrer par semaine à ces outils ?

30 à 45 minutes suffisent une fois le cycle Post Viral → PostControl → GeckoSocial en place, surtout si vous générez un plan éditorial complet plutôt qu'un post à la fois.

Puis-je utiliser ces GPTs pour un autre réseau que LinkedIn ?

Oui. Précisez simplement la plateforme dans le Contexte de votre demande (C.O.T.E.) : le ton et le format s'adaptent automatiquement.

Mes messages de prospection Yadulink ne reçoivent pas de réponse, pourquoi ?

Vérifiez d'abord le ciblage (étape 2 de la procédure) avant de retravailler le message lui-même. Un mauvais ciblage est la cause la plus fréquente d'un faible taux de réponse.

L'automatisation peut-elle mettre mon compte LinkedIn en danger ?

Oui, si elle est utilisée sans mesure : LinkedIn interdit les outils d'automatisation tiers et peut restreindre un compte trop actif. Restez sur des volumes prudents, montez progressivement, et relisez l'encadré “CGU LinkedIn et RGPD” en page 16. Utilisé raisonnablement, le risque reste faible — mais il ne faut pas l'ignorer.

Faut-il payer pour utiliser les 5 GPTs ?

Non, tous fonctionnent avec la version gratuite de ChatGPT (voir l'astuce en page 8 sur l'épinglage dans la barre latérale).

ON CONTINUE ENSEMBLE ?

Aller plus loin avec SAB84

Cette boîte à outils vous donne les fondations : les bons outils, la bonne méthode, le bon ordre. Si vous voulez aller plus vite — ou faire monter votre équipe en compétence sur l'IA et les outils collaboratifs — je vous accompagne en formation ou en coaching, toujours avec la même approche : concret, mise en pratique immédiate, et autonomie à la clé.

Ce que je propose

- **Formations IA et outils collaboratifs** pour TPE/PME — adaptées à votre niveau et à vos usages réels
- **Coaching individuel** pour mettre en place votre cycle complet de communication et prospection
- **Accompagnement d'équipe** pour fluidifier vos process et rendre vos collaborateurs autonomes

> **RÉSERVEZ VOTRE APPEL DÉCOUVERTE**
>
> Un premier échange gratuit de 30 minutes pour faire le point sur vos besoins : calendar.app.google/XFN7fJfG1fBuQrvZ8
>
> ✉ Par mail : contact@sab84-ad.com
>
> Site : www.sab84-ad.com

Sabine ZAMMIT
SAB84 — Formatrice & coach en transformation digitale · Accréditée France Num

© 2026 SAB84 — Sabine ZAMMIT. Tous droits réservés. Document destiné à un usage individuel, revente et diffusion interdites. Version 1.1 — juillet 2026.