

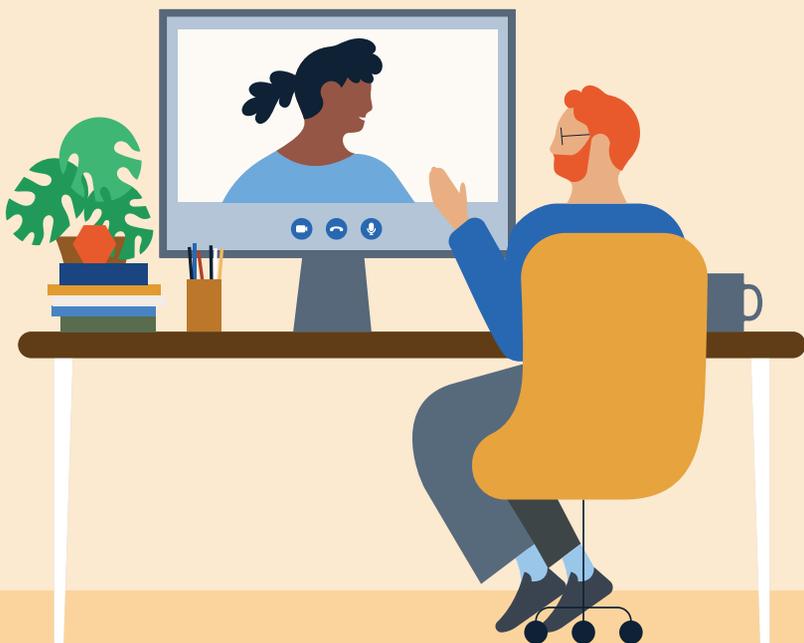
Lancement : Annoncez, invitez, motivez

Encouragez les apprenants à se former dès le début du lancement de votre projet grâce à une campagne de communication efficace (messages généraux, invitations personnelles, etc.)



d'apprenants en plus
activent leur compte
après avoir reçu un
e-mail d'invitation

50 %



LANCEMENT

1. Envoyez des e-mails d'invitation aux apprenants

L'e-mail d'invitation est l'outil le plus efficace pour encourager les apprenants à se connecter à LinkedIn Learning. Les clients qui envoient des e-mails d'invitation constatent que 50 % d'apprenants en plus activent leur compte. Même si vos employés ont automatiquement accès à LinkedIn Learning via une autre plateforme, envoyez-leur un e-mail pour les inviter à activer leur compte et à suivre des cours.

- [Suivez ces conseils](#) pour importer une liste d'apprenants au format CSV et leur envoyer des e-mails d'invitation et des notifications LinkedIn. Envoyez en un clic des e-mails de rappel aux employés qui n'ont pas encore activé leur compte.
- Utilisez [le modèle d'e-mail 1](#) ou [le modèle d'e-mail 2](#) pour envoyer, via votre équipe Formation et développement ou votre promoteur, un e-mail d'invitation à tous les apprenants de votre organisation. Si vous disposez d'une plateforme d'authentification unique (SSO), indiquez le lien d'invitation de votre organisation ou le lien de votre plateforme SSO.
- [Envoyez votre lien d'invitation](#), si vous avez une plateforme SSO, dans les e-mails internes existants (newsletter de l'équipe Formation et développement, par exemple) et demandez aux responsables RH de l'insérer dans les prochains e-mails de l'équipe.

LANCEMENT

2. Présentez votre formation via vos canaux internes et lors des réunions

Servez-vous des canaux internes que vos employés utilisent régulièrement pour les informer des accès LinkedIn Learning qui leur ont été accordés et pour les encourager à se lancer.

- Demandez à votre promoteur de parler du lancement de LinkedIn Learning lors de la prochaine réunion du personnel, par exemple.
- Publiez nos supports promotionnels personnalisables sur vos réseaux sociaux internes (Microsoft Teams, Slack) ou sur votre intranet, comme la page d'accueil de l'équipe Formation et développement.
- Demandez aux ambassadeurs de parler de leurs objectifs d'apprentissage et de leurs cours préférés, par e-mail en utilisant ce modèle, sur les réseaux sociaux ou lors des réunions d'équipe pour motiver leurs collègues à se lancer.



3. Sélectionnez des cours et attribuez-les aux apprenants

Identifiez les cours les plus pertinents pour votre organisation en fonction des priorités de votre entreprise, et demandez aux managers d'en faire de même avec leur équipe.

- [Téléchargez nos plans de cours par compétences \(en anglais\)](#) pour trouver les formations les plus pertinentes et aider vos apprenants à développer les compétences utiles à votre entreprise.
- [Attribuez des cours](#) ou [importez vos propres cours](#) si vous disposez d'une licence LIL Hub, pour préparer les apprenants avant les formations animées par un formateur.
- [Attribuez le cours Utiliser LinkedIn Learning](#) aux nouveaux employés et aux apprenants existants pour les mettre sur la bonne voie.

