

LIVEMENTOR

Formation Freelance Concevoir une activité entrepreneuriale sur Internet

Financée par le Conseil Régional d'Ile-de-France

Code CPF : 235702 - Formation certifiée par un examen ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation

LiveMentor

SA LEARNINGSHELTER
10 Rue de Penthièvre
75008 PARIS
SIRET : 752 946 863 00046

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- Développer son portefeuille de clients grâce à des techniques de prospection concrètes
- Définir son offre et fixer son prix
- Trouver ses clients
- Mener une négociation commerciale
- Gérer la relation clients
- Sécuriser son activité dans le temps

PUBLIC VISÉ

- Personnes en reconversion souhaitant se lancer en indépendants
- Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet
- Artistes
- Consultants
- Formateurs et coachs indépendants

LIVEMENTOR

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du web

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

Les délais d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer quelqu'un en formation chaque jour ouvré sous-condition d'un accord de financement total (1500e) par un financeur ou du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les **personnes en situation de handicap physique** peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. En revanche, les formations LiveMentor ne peuvent être accessibles aux **personnes malentendantes ou malvoyantes**.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La Formation Freelance de LiveMentor se décompose en trois axes clés :

- Un suivi personnalisé par mail et par visio conférence.
- L'accès au contenu pédagogique en vidéo de la Formation Freelance, correspondant à 24 heures de cours.
- L'accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Un accompagnement collectif journalier, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Le total d'heures de formation s'élève à 90 heures.

Nous détaillons ici ces points du programme :

1. Programme des cours théoriques

Module 1 - Des techniques concrètes pour accroître son activité

- Rédiger un livre blanc
- Concevoir un cours par mail
- Utiliser les publicités facebook pour développer votre activité de freelance et gagner des clients
- Ecrire des emails de démarchage efficaces
- Utiliser des scripts automatiques sur LinkedIn
- Construire son profil pour gagner en visibilité

LIVEMENTOR

Module 2 – Définir son offre et fixer son prix

- Choisir sa spécialisation
- Développer son réseau de pairs
- Définir son prix

Module 3 – Trouver ses clients et négocier

- Valoriser ses expériences
- Démarcher et négocier avec un client
- Faire une proposition commerciale
- Rédiger un devis
- Choisir le bon mode de facturation

Module 4 – Gérer la relation clients

- Communiquer avec une base de clients
- Gérer les plaintes d'un clients
- Obtenir des recommandations
- Fidéliser des clients pour générer des ventes additionnelles
- Gérer un mauvais payeur

Module 5 – Sécuriser son activité dans le temps

- Construire un réseau de partenaires
- Développer sa marque personnelle
- Gérer son tunnel de prospects
- Planifier son volume d'activité

2. Suivi et soutien

Tous les élèves de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions
- Sessions individuelles de questions/réponses en direct et par visioconférence avec un mentor, permettant au stagiaire de bénéficier d'un accompagnement personnalisé.
- Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation, qui permet au stagiaire d'échanger et de collaborer avec des alumni.

LIVEMENTOR

Grâce à notre équipe dédiée, nous restons à l'entière disposition de nos stagiaires par email, même à l'issue de la formation. LiveMentor est donc un partenaire qui accompagne les stagiaires tout au long du développement de leur projet, qu'il soit professionnel ou entrepreneurial. Après la fin de la formation et la certification du stagiaire : nous offrons un accompagnement de deux mois permettant de faciliter l'insertion entrepreneuriale et concevoir, au besoin, une poursuite d'étude et un parcours sans couture.

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION

Un certificat de réalisation, une attestation de formation ainsi qu'un relevé de connexion seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. La formation certifiée par un examen ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

PROFIL DU FORMATEUR

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse École de Commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital.

Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa.

Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport.

Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d'abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d'opérer un pivot en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants.

En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.

Spécialisation

- Facebook Ads
- Google Adwords
- Campagne emailing

LIVEMENTOR

- Copywriting
- Freelance
- Webdesign
- Content marketing
- Négociation commerciale

ORGANISATION

Les cours sont accessibles tout au long de la formation. Un forum modéré par l'équipe pédagogique permet aux élèves de s'entraider. Les questions des élèves sont traitées dans des coachings collectifs où le mentor présente des cas pratiques.

VALIDATION

A chaque fois qu'un élève sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'élève a bien fait ses devoirs et peut ainsi suivre les progrès de l'élève. Un questionnaire est soumis aux stagiaires également en fin de formation. La formation certifiée par un examen ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

ATTESTATION & CERTIFICATION

Chaque élève qui en fait la demande après avoir suivi la totalité de la formation peut recevoir une attestation de complétion de la formation. Il reçoit aussi un justificatif attestant du passage de sa certification.

FOAD

Les délais d'intervention des personnes en charge de l'assistance assistance ?
Les mentors répondent aux emails chaque jour - dans un délai de 5h maximum
Les personnes chargées de l'assistance sur la plateforme ont le même délais de réponse

La description des justificatifs permettant d'attester de la réalisation des travaux exigés ?

Un état nominatif imprimé devra être produit par l'organisme de formation, signé par les stagiaires et le formateur précisant la date de l'action, les heures correspondantes, la dénomination du ou des modules suivis

Les informations et données relatives au suivis de l'action, à l'accompagnement et à l'assistance

LIVEMENTOR

A chaque fois qu'un élève sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'élève a bien fait ses devoirs et peut ainsi suivre les progrès de l'élève. Un questionnaire est également soumis aux stagiaires en fin de formation.

Le tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD), en annexe 1, détaille le dispositif pédagogique, les modalités de suivi, d'accompagnement et d'évaluation qui seront effectifs tout au long de la formation.

Ce tableau sera utilisé en début de parcours pour définir le projet de formation. Il sera ensuite complété en fin de formation pour évaluer la réalisation et l'atteinte des objectifs de l'élève.

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD) – 1ère partie

Intitulé des modules pédagogiques	Accueil en formation	Module 1 – Des techniques concrètes pour accroître son activité	Module 2 – Définir son offre et fixer son prix	Module 3 – Trouver ses clients et négocier
Objectif poursuivi	- Intégration - Gestion de sa productivité pendant et après la formation	Maîtriser les plateformes essentielles pour se faire connaître	Définir sa spécialisation et définir son coeur de cible	Les techniques de recherche de clients et de négociation
Durée estimée (h) (vidéos)	1	5	5	5
Durée estimée (h) (classe virtuelle)	2	14	13	14
Référent	Manon Polo-Peytavin	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés	- Présentation à la communauté - Remplissage d'une fiche de suivi	- Créer un profil de Freelance - Créer des publicités	Trouver sa spécialisation	Établir un premier contact client
Modalités d'accompagnement de l'apprenant	Mail : masterclass@livementor.com	Mail : masterclass-freelance@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-freelance@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-freelance@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant	Tracking de la lecture des mails	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève
Lieu de réalisation	Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 2 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD) - 2ème partie

Intitulé des modules pédagogiques	Module 4 - Gérer la relation clients	Module 5 - Sécuriser son activité dans le temps	Bilan de formation
Objectif poursuivi	Créer une relation de confiance avec ses clients	- Développer et gérer son activité - Construire son réseau	Définition d'une stratégie long-terme
Durée estimée (h) (vidéos)	5	1	1
Durée estimée (h) (classe virtuelle)	15	5	4
Référent	Alexandre Dana	Alexandre Dana	Alexandre Dana
Modalités d'apprentissage	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Coachings - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés	Obtenir des recommandations et des avis de ses clients		Établir une stratégie long terme
Modalités d'accompagnement de l'apprenant	Mail : masterclass-freelance@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-freelance@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking des présence en ligne
Dates de réalisation	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève
Lieu de réalisation	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables