

RAMENTAFRAISE

229 RUE SAINT-HONORE, 75001 PARIS

SIREN : 908080534



MAJ 16/12/2024

Programme détaillé du BootCamp LinkedIn RamenTaFraise

Type d'action : Action de formation

Type de compétence visée : transverses

Tarif net de TVA par stagiaire : Individuel 3300€ HT

Créé le: 16/12/2024

Dernière mise à jour le 16/12/2024

Indicateurs de performance

- Pourcentage de participante ayant atteint leur objectif avant la fin du BootCamp promotion 9 (70 apprenantes): 82,5%
- Taux de recommandation : 9,1/10
- Satisfaction de la promotion 9 (70 apprenantes) : 9,3/10

Les indicateurs sont mis à jour trimestriellement. « NC » signifie « Non Communiqué » lorsque le programme n'a pas encore fait l'objet de formations permettant le calcul des indicateurs.

Formation en ligne :

BootCamp LinkedIn RamentTaFraise

Optimiser votre présence sur les réseaux professionnels pour un marketing personnel et une prospection efficaces

FORMAT DE LA FORMATION

- Distanciel
- Présentiel

ORGANISATION

- Individuel Langue : Français

DÉLAI D'ACCÈS

- Accès possible à la formation dans un délai de 14 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.



MODALITÉS D'ACCÈS

- L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié ou du candidat avec statut indépendant ou gérant. Un entretien avec un membre de l'équipe commerciale valide l'inscription du candidat au parcours de formation.

PUBLIC

- Cheffe d'entreprise avec salariés
- Freelance / indépendante prestataire de service
- Salariée

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur le web

DURÉE ET HORAIRES DE LA FORMATION

- Partie asynchrone : 12h
 - Partie synchrone : 17h30 (dont 10h30 d'ateliers en live et 7h en présentiel lors d'une journée à définir dans l'année)
 - Accompagnement individuel : 1h30 avec une formatrice dédiée (dates à définir dans l'intervalle des dates du BootCamp)
- = nombre d'heures totales = 31h

INSCRIPTION

- Questionnaire de candidature puis entretien avec un membre de l'équipe qui validera ou non que la formation colle bien aux objectifs évoqués par la participante.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Objectif général : À l'issue de cette formation, les participants seront capables de transformer leur présence sur LinkedIn en un outil efficace de marketing personnel et de prospection, en créant un profil optimisé, une ligne éditoriale pertinente, et des posts engageants, tout en mettant en place une routine d'écriture régulière et en développant des interactions convertissant des leads en clients.
- Objectifs professionnels global de la formation :
 - Module 1 : Transformer son profil en page de vente
 - Module 2 : Créer sa ligne éditoriale en fonction de ses objectifs
 - Module 3 : Penser, écrire et publier des posts engageants
 - Module 4 : Passer d'une idée à un post structuré qui attire l'attention
 - Module 5 : Mettre en place une routine à zéro charge mentale
 - Module complémentaire : Engager des interactions qui convertissent



PROGRAMME

- 1 live de lancement (1h30) pour rencontrer la promotion et les enjeux du BootCamp
- 1 atelier technique par semaine d'1h30 tous les vendredis de 12h30 à 14h avec la formatrice et ou la responsable de suivi

Module 1 : Transformer son profil en page de vente (60 min)



Le programme :

- Chapitre 1 : Diagnostic de positionnement
- Chapitre 2 : Transformer son profil en page de vente



Evaluation :

- QCM de fin de module



Exercice :

- Dépôt du profil à faire corriger à la formatrice

Module 2 : Créer sa ligne éditoriale en fonction de ses objectifs (40 min)



Le programme :

- Chapitre 3 : Comprendre et définir sa ligne éditoriale
- Chapitre 4 : Trouver des idées de posts pour générer des leads



Evaluation :

- QCM de fin de module

Module 3 : Penser et écrire et publier des posts engageants (46 min)



Le programme :

- Chapitre 5 : Créer idées de posts pour être reconnue
- Chapitre 6 : Créer des idées de posts pour bâtir une tribu



Evaluation :

- QCM de fin de module



Exercice :

- Dépôt de 2 posts à faire corriger à la formatrice

Module 4 : Passer d'une idée à un post structuré qui attire l'attention (55 min)



Le programme :

- Chapitre 7 : Rédiger des accroches (et trouver le bon angle)



- Chapitre 8 : Passer de l'accroche à l'écriture d'un post

 Evaluation :

- QCM de fin de module

 Exercice :

- Dépôt de 2 posts à faire corriger à la formatrice

Module 5 : Mettre en place une routine à zéro charge mentale (30 min)

 Le programme :

- Chapitre 9 : La checklist de publication pour publier dans les règles de l'art.
- Chapitre 10 : Créer ta propre routine d'écriture pour une présence durable

 Evaluation :

- QCM de fin de module

 Exercice :

- Dépôt de 2 posts à faire corriger à la formatrice

Module complémentaire (selon l'objectif initial de la participante) : Engager des interactions qui convertissent (45 min)

 Le programme :

- Chapitre bonus 1 : Lister ses cibles - Créer ton fichier de prospection
- Chapitre bonus 2 : Commenter ses cibles - l'approche soft
- Chapitre bonus 3 : Observer sous tes posts
- Chapitre bonus 4 : Enclencher des discussions privés
- Chapitre bonus 5 & 6 : Routine commerciale

 Evaluation :

- QCM de fin de module

MOYENS ET MODALITÉS

Alternance de théorie et de cas pratiques. Heures de travail personnel estimé sur une moyenne des participantes déjà formées : 30h de travail au total (* ne peut pas être comptabilisé dans une demande de financement)

Accompagnement individuel

- 1 formatrice LinkedIn dédiée aux questions techniques
- 1 responsable de parcours (customer care manager) pour te booster au quotidien
- 3 consultations individuels de 30 min avec la formatrice LinkedIn
- 1 correction de profil LinkedIn (vidéo de 8 à 10 mn + retours personnalisés)
- 6 corrections de posts (vidéo de 8 à 10 mn + réécriture si besoin)
- Le protocole anti-décrochage RamenTaFraise (prise de contact individuelle et régulière + suivi d'avancement personnalisé)



Accompagnement collectif

5 ateliers techniques d'1h30 tous les vendredis de 12h30 à 14h

1 live de lancement d'1h30 et 1 live de fin d'1h30

Les réponses à tes questions en -24h (jours ouvrés)

Ton groupe privé de 10 personnes pour échanger au quotidien (communauté Whatsapp animée quotidiennement)

Le réseau RamenTaFraise pour te soutenir

Ressources

1 autodiagnostic de positionnement

8h de vidéos avec le contenu technique essentiel (en mini-contenus de 5-10mn)

8 exercices pour t'entraîner et progresser

12 templates clés en main pour gagner du temps dans la rédaction de tes contenus et t'émanciper petit à petit

Guide pour construire son offre

7 prompts ChatGPT pour gagner du temps

Guide pour créer de A à Z ton site sur Notion pour zéro euro

Guide de A à Z pour créer des vidéos sur LinkedIn

Conférence exclusive de Nina : Comment elle est passée de 0 à 1M€ de C.A.

Module mindset avec Cynthia Brown experte en développement personnel

Masterclass pour créer son identité visuelle "minimum"

Modalités d'accompagnement

- Formatrices LinkedIn :
 - Nina Ramen - PDG de La Manufacture de Nina, nom commercial RamenTaFraise.
 - Pauline Bouzom - Managed Creator pour LinkedIn
 - Nina Senoyer - Ghostwriteuse
 - Emilie Chollet - Growth experte chez Scalezia
 - Lisa Parise - Ghostwriteuse
 - Lavinia Agaoua - Copywriteuse
 - Tiffany Clemenceau - Ghostwriteuse
 - Lola Attard - Experte en stratégie digitale
 - Marine Flamme - Top 500 Créateurs LinkedIn
 - Oleksandra Poliakova - Consultante marketing
 - Julie Cabot - Ghostwriteuse
 - Vanessa Marcié - Experte en Marketing Digital
 - Bérangère Gonzalez - Ghostwriteuse
 - Floryane Charlery-Adele - Formatrice personal branding
 - Bettina Sertori - Ghostwriteuse & Coach LinkedIn
 - Mathilde Leroux - Coach LinkedIn

Accompagnement : La participante peut réserver jusqu'à 3 accompagnements individuels avec sa formatrice LinkedIn afin de s'adapter à ses besoins, évoquer ses problématiques et avoir un accompagnement personnalisé.



MOYENS TECHNIQUES

En FOAD :

- Le Dispositif est proposé sous forme de séances organisées à distance de façon asynchrone, le Bénéficiaire doit être muni du matériel informatique répondant aux exigences de cette action, à savoir :
 - Système d'exploitation supporté : Windows : XP, VISTA, SEVEN – MAC OS :>=Mac OS 10.3.9
 - Navigation internet : >=Internet Explorer 6 ou équivalent (Firefox, chrome, opera...) équipé de FLASH PLAYER 10 ou supérieur.
 - Ecran : résolution minimale 1024*768
 - Une connexion internet.
 - Option : webcam, Casque/micro ou haut-parleur

Le Dispositif n'est pas nécessairement exécuté sous le contrôle permanent d'un encadrant, afin de permettre à chaque Bénéficiaire d'utiliser, à son rythme et à sa convenance, les outils mis à sa disposition.

- Plateforme e-learning : Digiforma avec relevé de connexion
- Salle virtuelle : zoom
- Google Drive pour déposer des exercices en correction.
- What's app : espace de discussion en maison avec la responsable du suivi apprenante

ADAPTATION ET SUIVI DE FORMATION

Éléments de suivi :

- Évaluation réalisées sur la plateforme de formation
- Suivi interne des dépôts de correction
- Suivi interne des actions de posts
- Attestation fin de formation
- Questionnaire de satisfaction mi-parcours
- Certificat de réalisation

Éléments d'adaptation :

- Une responsable de parcours (customer care manager) répond en 24h (hors week-end et jours fériés) aux participantes en groupe et/ou en individuel pour écouter les réclamations et ajuster le planning de parcours et la formation de chacune
- Une experte LinkedIn dispose de 3 accompagnements de 30 min (non obligatoires) pour faire le suivi des participantes dans leur apprentissage et ajuster leur plan d'action.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 test d'évaluation des connaissances au début de la formation
- 6 QCM à la fin de chaque module
- 1 QCM de fin de parcours pour valider les acquis globaux
- 1 questionnaire de satisfaction mi-parcours
- 1 questionnaire de satisfaction à chaud à la fin de la formation
- 1 questionnaire de satisfaction à froid (3 ou 6 mois après la formation)

Modalités correctives en cas de non atteinte des objectifs

Une procédure de rattrapage est systématiquement prévue en cas de résultats non satisfaisant aux évaluations ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour aider le stagiaire à atteindre l'objectif de formation. Des modalités évaluatives complémentaires peuvent alors être déployées pour aider le stagiaire en complément des évaluations visées au présent programme.

HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap. Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques. Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap. Vous pouvez [visualiser notre page handicap à ce sujet](#).

ÉVALUATIONS DU BESOIN

La participante a un rendez-vous de candidature avec un membre de l'équipe pour valider son besoin et son objectif avant de valider sa participation.

Une fois la participation validée par un premier paiement, la candidate reçoit un questionnaire initial lui demandant de préciser ses objectifs pour un suivi interne plus efficace.

PRIX

- 3 300€ HT

RAMENTAFRAISE

229 RUE SAINT-HONORE, 75001 PARIS

SIREN : 908080534



MAJ 16/12/2024

CONTACT

Coordonnées de contact :

- Mail : nina@ramentafraise.com

Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :

Du Lundi au Vendredi de 9h à 17h

Périodes durant lesquelles le formateur peut être contacté à tout moment :

Pendant toute la durée de la formation.

Le stagiaire peut également demander un entretien à tout moment, il doit en faire la demande par mail ou par téléphone.

Narmen

RAMENTAFRAISE

229 RUE SAINT HONORE
75001 Paris

SIRET : 90808053400021
Numéro de TVA : FR09908080534