

PROGRAMME

VENTE DES PLACES EN CRÈCHES AUX ENTREPRISES

PRE-REQUIS

- Aucun

LIEU DE FORMATION

- 2 impasse Michel Labrousse, 31100 Toulouse

PUBLIC VISE

- Toute personne souhaitant commercialiser des places en crèche aux entreprises

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de conseiller relation client à distance :

- Connaître la réglementation relative au crédit d'impôt famille
- Créer les supports nécessaires à la vente des berceaux
- Mettre en place une stratégie de commercialisation des berceaux aux entreprises
- Augmenter les inscriptions d'enfant afin de repérer des partenaires potentiels

METHODES D'EVALUATION

- Avant la formation : test de positionnement et entretiens
- En cours de formation afin d'évaluer le degré d'acquisition. Etudes de cas, QCM
- Attestation de stage à l'issue de la formation

MODALITE

- Nombre d'heures : 7h en présentiel
- Effectif : 12 apprenties au maximum
- Horaires : de 9h00- 13h00 et 14h00 - 17h00

MOYENS TECHNIQUES, PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

La formation se déroulera dans une salle équipée d'un tableau blanc, d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur.

- La formation sera animée par un formateur ayant plusieurs années d'expérience sur les questions

DELAI D'ACCES

3 jours à 3 mois

TARIF

1200 euros TTC

En 2025

- 1 stagiaire en formation
- 100% de satisfaction

<ELEMENTS DE PROGRAMMES - 7h

Connaître la réglementation relative au crédit d'impôt famille

- Analyse des différentes formes de crèche d'entreprise
- Avantages pour les salariés et pour les employeurs
- Cadre réglementaire et fiscal pour les entreprises bénéficiaires

Créer les supports nécessaires à la vente des berceaux

- Modèle d'une plaquette de présentation
- Modèle de Flyer et autres supports de communication

Mettre en place une stratégie de commercialisation des berceaux aux entreprises

- La vente par des intermédiaires
- La recommandation commerciale
- La prospection commerciale : à destination des entreprises, collectivités et institutions

Augmenter les inscriptions d'enfant afin de repérer des partenaires potentiels

- Mise en œuvre des actions de communication
- Site Web ou Facebook comme vecteur de communication
- Gestion d'une campagne Google AdWords
- Les outils du Webmarketing adapté à la petite enfance

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratique
- Mise en situation, jeux de rôle, simulation
- Analyses de pratiques professionnelle
- Suivi individualisé

ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous prenons en compte les difficultés rencontrées par les personnes en situation de handicap et y apportons de manière individuelle les moyens de compensation nécessaires. Pour toutes questions, merci de nous contacter l'adresse mail ci-dessous.



info@ecoledesmetiers.org



05 34 60 51 69



www.ecoledesmetiers.org