



## PROGRAMME :

# « VENDRE DES PLACES EN CRECHE AUX ENTREPRISES »

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ☞ Connaître la réglementation relative au crédit d'impôt famille
- ☞ Mettre en place une stratégie de commercialisation des berceaux aux entreprises
- ☞ Créer les supports nécessaires à la vente des berceaux
- ☞ Augmenter les inscriptions d'enfant afin de repérer des partenaires potentiels
- ☞ Organiser sa prospection téléphonique
- ☞ Répondre à un appel d'offre

### 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. À la fin de la formation, les stagiaires se verront remettre un support pédagogique reprenant les principaux points abordés.
- ☞ La formation sera animée par un formateur ayant plusieurs années d'expérience sur les questions

### PUBLIC VISE

- ☞ Porteur de projet, gestionnaire de micro-crèche, directeur de crèche, ou tout professionnel de la petite enfance

### ELEMENTS DE PROGRAMMES

- **Qu'est-ce que ce qu'une crèche d'Entreprise**
  - ☞ Analyse des différentes formes de crèche d'entreprise
  - ☞ Avantages pour les salariés et pour les employeurs
  - ☞ Cadre réglementaire et fiscal pour les entreprises bénéficiaires
  - ☞ Fixation du prix de la réservation d'un berceau
- **Mise en place d'outil préalable à la commercialisation des places en crèches**
  - ☞ Modèle d'une plaquette de présentation
  - ☞ Modèle de Flyer et autres supports de communication
- **Différents modes de commercialisation des places en crèches**
  - ☞ La vente par des intermédiaires
  - ☞ La recommandation commerciale
  - ☞ La prospection commerciale : à destination des entreprises, collectivités et institutions
  - ☞ Les appels d'offres
- **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 (le bon coin, la newsletter)
  - ☞ Mise en place d'une campagne Marketing Direct adapté à la petite enfance
  - ☞ Mettre en place des indicateurs de suivi de vos actions de communication



- **Organiser sa prospection téléphonique**
  - ✎ Transmettre une image professionnelle de son entreprise, de son service
  - ✎ Prospecter, prendre des rendez-vous, conseiller, vendre, relancer, fidéliser
  - ✎ Organiser les fichiers
  - ✎ Etablir le guide d'entretien : argumentaire, objections et réponses
- **Répondre à un appel d'offre**
  - ✎ Généralités sur les appels d'offres
  - ✎ Composition d'un appel d'offres
  - ✎ Les différences entre appels d'offres publics et privés
  - ✎ Les points-clés du traitement de l'appel d'offres
  - ✎ La rédaction de l'offre écrite (ou dématérialisée)
- **Aspect juridique**
  - ✎ Mise en avant Avantages financiers pour les parents salariés
  - ✎ Créer un dossier d'inscription des parents salariés
  - ✎ Modèle d'un contrat de réservation de berceaux



**Durée**  
1 jour (6h)



**Tarif**

1600 € HT pour Entreprise, Pôle emploi, Opcva ou tout autre organisme