

## PROGRAMME :

### « PARCOURS DU GESTIONNAIRE DE MICRO-CRECHE »

#### PRE-REQUIS

- Aucun

#### PUBLIC VISE

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

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender tous les aspects du métier de gestionnaire de micro-crèche
- Mettre en place une stratégie de commercialisation des berceaux aux entreprises
- Maîtriser la réglementation sur l'ouverture des structures
- Gérer et optimiser la rentabilité de sa micro-crèche
- Réaliser une étude de besoin
- 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

#### EVALUATION

- En cours de formation afin d'évaluer le degré d'acquisition. Etudes de cas, QCM
- Attestation de stage à l'issue de la formation

#### ELEMENTS DE PROGRAMMES

- **L'aspect législatif**
  - Le décret du 22 février 2007 et du 8 juin 2010
- **Les différents acteurs intervenant dans le projet**
  - Le conseil général et la PMI
  - La mairie ou la communauté de commune
  - La CAF et la MSA
  - Les autres acteurs : Entreprise, association, DDE, Service - de prévention des risques, service droit du sol...
- **Le concept de micro-crèche**
  - Qu'est-ce qu'une micro-crèche ?
  - A quels besoins répond-elle ?
  - Quels sont les apports spécifiques ?
  - Quels sont les avantages éducatifs ?
  - Quels sont les risques ?
  - Les différentes modalités ainsi que les différentes étapes
- **Le statut juridique**
  - Entreprise / Association / Collectivité
- **Les sources d'information**
- **Les différentes modalités et étapes**
  - Prise de contact avec les divers intervenants du projet (CAF, PMI, Mairie, CG, MSA)
  - Étude de besoins Qualitative et quantitative
  - Rédaction du business plan (ou présentation générale du projet)
  - Budget prévisionnel (investissement et fonctionnement)
  - Recherche de local
  - Dossier de demande d'agrément
  - Dossier de demande de financement (Banque, CAF, Mairie, MSA, ...)
  - Recrutement du personnel

### MODALITES

Inscription préalable par mail, par téléphone ou via notre fiche de préinscription, jusqu'à 3 jours avant le premier jour de la formation

### CONTACT

Tel : 05.34.60.51.69

Mail : [contact@bebenou-formation.com](mailto:contact@bebenou-formation.com)

Site : [www.bebenou.com](http://www.bebenou.com)

Accessible aux personnes en situation de handicap

- **La composition du dossier de demande d'agrément**
  - ✎ Dossier de demande d'agrément du conseil général
  - ✎ Dossier de demande d'ouverture au public
  - ✎ Dossier aux divers services de la Mairie
- **Comment réaliser une étude de besoins**
  - ✎ Aspect quantitatif
  - ✎ Rédaction d'un questionnaire
  - ✎ Distribution du questionnaire
  - ✎ Traitement du questionnaire
  - ✎ Recueil des données statistiques sur le territoire concerné (CAF, INSEE...)
  - ✎ Analyse de l'offre d'accueil existante
  - ✎ Gestion de liste d'attente
  - ✎ Aspect qualitatif
  - ✎ Entretiens avec les acteurs de la petite enfance
  - ✎ Recueil d'informations d'ordre qualitatif
- **Budget prévisionnel de la micro-crèche**
  - ✎ Le budget d'investissement et de
  - ✎ Le budget de fonctionnement
- **Aménagement des locaux**
- **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 crèche**
  - ✎ 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
  - ↻ Prospector, 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

Mise à jour le 1<sup>er</sup> décembre 2022



#### **Durée**

3 jours (18h)



#### **Tarif**

1600 € TTC pour Particuliers (Paiement en 3 fois possible)

2200 € TTC pour CPF, Entreprise, Pôle Emploi ou tout autre organisme