

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

Site : 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
 - ↻ 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

Mise à jour le 1^{er} 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