

PROGRAMME :

« VENDRE DES PLACES EN CRECHE AUX ENTREPRISES »

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

- 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. A 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

- **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

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

Mise à jour le 1^{er} décembre 2021

• 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 € TTC pour Entreprise, Pôle emploi, OPCO ou tout autre organisme