



FORMATION

Commercialisation et Gestion des ventes de Berceaux d'Entreprise en Crèche (9 heures)

FORMATEUR (nom et fonction)

Mégane Zaber:

Commercial Diplômée d'un Master en Marketing et Communication,
Après quatre années d'expérience sur le terrain, notamment dans le monde de la petite enfance, elle a rejoint un grand réseau de crèche en 2024 . Aujourd'hui, elle mets à profit cette double compétence terrain et marketing pour accompagner les gestionnaires de crèches dans la compréhension, la commercialisation et la gestion des berceaux d'entreprise

Emma MARTIN,

Directrice adjointe Pôle Administratif et Financier Assistante de gestion diplômée depuis 16 ans BAC +2

Expérience professionnelle de 10 ans dans le service à la personne en tant que responsable de trois services administratif, commercial et de gestion puis 6 ans en tant que responsable de facturation des micro-crèches.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Objectifs aptitudes :

Comprendre le concept du berceau d'entreprise et son intérêt pour les familles, les entreprises et la crèche.

Maîtriser le cadre juridique et fiscal lié à la commercialisation des places en crèche (loi BOSS, crédit d'impôt famille, contractualisation).

Savoir structurer et optimiser l'offre commerciale en fonction des besoins des familles et des entreprises.

Objectifs compétences :

Prospecter et vendre efficacement des berceaux d'entreprise, en mettant en place une stratégie commerciale adaptée.

Gérer l'ensemble du processus administratif, de la rédaction du devis à la facturation et au suivi des paiements. Utiliser des outils de gestion et de suivi (CRM, documents contractuels, facturation) pour optimiser la gestion des ventes



PUBLIC VISÉ

- Gestionnaire d'une micro-crèche
- Responsable pédagogique d'une micro-crèche
- Salarié en reconversion au sein d'une micro-crèche

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

La Compagnie des Crèches est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à toutes à l'intégration des personnes en situation de handicap.

En cas de besoin d'adaptation de la formation dû à un handicap, vous pouvez nous contacter : pole-formation@les-cherubins.com et consulter les sites suivants :

<https://www.agefiph.fr/>

<https://adapeipapillonsblancs.alsace/>

PRÉ-REQUIS

- Faire partie du réseau de micro-crèches Les Chérubins
- Ordinateur ou tablette connectée à internet.
- Navigateur Firefox Mozilla recommandé.
- Liaison Internet correcte
- Carte son, enceintes ou casque audio, Webcam (disposer d'un environnement calme)
- Avoir un seuil de 4 participants minimum.

DURÉE ET ORGANISATION

Minimum 4 et maximum 6 stagiaires par classe virtuelle.

La session de formation est annulée si le seuil minimum de 4 participants n'est pas atteint.

Classe virtuelle : 5 h réparties en 2 classes de 3 heures et 2 heures.

E-learning : 4 h.

Soit un total de 9h.



DATES DE FORMATION

Les dates de formation se trouvent sur le site du navigant, dans la catégorie : pré-inscription : <https://www.navigant-learn.com/formations/pre-inscription.html>

PROGRAMME

Classe virtuelle 1 – 3h

I. Comprendre et Maîtriser le Berceau d'Entreprise

Les Fondamentaux du Berceau d'Entreprise
Qu'est-ce que le berceau d'entreprise ?
Les avantages pour les entreprises et les familles

II. Le Cadre Juridique et Fiscal

La loi "BOSS" et les obligations légales
Le crédit d'impôt famille : fonctionnement et bénéfices
Cadre contractuel – cas pratique

III. Commercialisation et Gestion des Ventes

Stratégies Commerciales et Prospection
Techniques de prospection B to C
Partenariat B to B
La brochure et l'argumentaire : convaincre les prospects

Classe virtuelle 2 – 2h

Outils de Gestion et CRM

- Enregistrer le contrat dans le CRM
- Editer un devis
- Editer une facture et suivi du paiement

E-LEARNING, qui suit immédiatement la première classe virtuelle (27h), composé de 5 parties

Parcours 1 : Comprendre et Maîtriser le Berceau d'Entreprise (2 heures)

Module 1 : Les Fondamentaux du Berceau d'Entreprise

Module 2 : Le Cadre Juridique et Fiscal

Parcours 2 : Commercialisation et Gestion des Ventes (1h30)

Module 1 : Stratégies Commerciales et Prospection

Module 2 : Les partenariats B to B

Parcours 3 : Synthèse et conclusion (30 minutes)

Module 1 : Résumé des différentes procédures

Module 2 : Questions fréquentes

Témoignages

Conclusion

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pour la classe virtuelle :

- 2 classes virtuelles d'une durée totale de 4h.
- Réunion visio via Zoom.
- Le stagiaire effectuera sa formation à distance au jour indiqué dans son invitation reçue par mail.
- L'aide pédagogique est dispensée durant le temps de la formation.

Pour le e-learning :

- Chaque stagiaire reçoit par mail la procédure pour se créer un compte sur la plateforme de formation, compte auquel sera rattachée la formation concernée.
- Un support technique et pédagogique est assuré via une messagerie (icône de contact présente sur chaque page).
- L'accès à la plateforme de e-learning est garanti jusqu'au dernier jour de la formation, 23h59

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Pour la classe virtuelle :

- questions/ réponses
- exercices
- cas concrets
- mise en situation
- partage d'écran

Matériel utilisé : ordinateur ou tablette ou téléphone avec une connexion internet et application Zoom le cas échéant.

Pour le e-learning :

- cours théoriques
- quiz de validation sous forme de QCM, vrai/faux ou jeux de paire, avec obligation de réussite à 80% pour passer à la suite de la formation. Réponses fournies automatiquement après réussite du test pour vérifier l'intégralité des réponses à toutes les questions.

Formateur présent à distance via une icône de contact.

Matériel utilisé : ordinateur fixe ou portable ou tablette, avec une connexion internet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

E-LEARNING

- Lors de l'apprentissage en e-learning, possibilité de contacter les formateurs par message à travers une icône de contact présente sur chaque page.
- Lors de l'apprentissage en e-learning, évaluation des connaissances à l'aide de quiz de validation tout au long des parcours, nécessitant un taux de réussite de 80% afin de poursuivre la formation.

CLASSE VIRTUELLE

- Questions/réponses lors des classes virtuelles.

FORMALISATION

- pour la/les classes virtuelles : certificat de réalisation
- pour le e-learning : attestation de formation



MODALITÉS D'ADMISSION

L'apprenant reçoit par mail :

- pour la ou les classes virtuelles : une invitation pour rejoindre la classe virtuelle via Zoom ou Teams ou Skype (une invitation par classe)
- Pour le e-learning : l'url de la plateforme de e-learning, ses identifiant et mot de passe pour s'y connecter.

TARIF

500€ TTC / participant.