



LE CONTRAT ENTREPRISE

Augmentez le Chiffre d'Affaires de votre micro-crèche en permettant aux parents, grâce à leur employeur, de concilier vie professionnelle et vie familiale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser le cadre législatif et contractuel
- Élaborer la prospection commerciale
- Maîtriser la tarification et sa modulation
- Savoir éditer un devis

PRÉSENTATION ET CONTENU DE LA FORMATION

1. Le cadre réglementaire
2. L'analyse du marché des entreprises
3. La méthode commerciale
4. Les outils de gestion commerciale
5. Les outils contractuels

SUIVI ET ÉVALUATION

- 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.
- Possibilité de contacter les formateurs par message à travers une icône de contact présente sur chaque page.
- Questions/réponses lors de la visio-conférence.



PUBLIC

Responsable pédagogique,
Gestionnaire EAJE



INTERVENANTS

- Fabien **Schupper**
Directeur développement du réseau
- Ema **Martin**
Responsable service facturation



DURÉE

2 x 3 heures de formation
+ 31 heures d'e-learning



LIEU DE FORMATION

Formation à distance
(visio-conférence + e-learning)



CAPACITÉ

4 à 6 participants



OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Visio :**
 - Cours magistral
 - Questions - réponses
 - Étude de cas pratique
 - Mise en application par jeux de rôle
- **E-learning :**
 - Cours théorique
 - Quizz de validation



SUIVI ET ÉVALUATION

Voir encart



COÛT DE LA FORMATION

Prise en charge à 100% par votre OPCO EP et remboursement de vos coûts salariaux à hauteur de 12 € par heure et par salarié (si la formation se déroule pendant les heures de travail).

Renseignements :
n.herzog@les-cherubins.com



INFOS ET CONTACT

Fabien Schupper
fabianschupper@les-cherubins.com
Ema Martin :
e.martin@les-cherubins.com