

Taxe d'apprentissage

Maitriser sa collecte : de la stratégie à la récolte

ORGANISATION DE CETTE FORMATION

Durée : 2 jours

1^{er} jour : 9h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30

2^{ème} jour : 9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00

PUBLIC CONCERNE

- Personnes en charge du développement de la collecte de la Taxe d'Apprentissage
- Personne en charge de la relation écoles/entreprises

OBJECTIF DE CETTE FORMATION

- Valider une bonne connaissance de la taxe
- Maitriser les enjeux financiers
- Etre à l'aise avec les aspects légaux et les clés de répartition
- Bien connaître les interlocuteurs
- Mettre en place une stratégie efficace de collecte
- Batir un argumentaire
- Savoir contacter et convaincre les entreprises de visu et par téléphone
- Décomplexer les collaborateurs vis-à-vis de cette mission

THEMES ABORDES

1^{ère} journée

Introduction :

- Accueil / Tour de table / Recueil des niveaux de connaissances et attentes

Infos stratégiques

- Historique et finalité de la taxe
- Les enjeux financiers et les données chiffrées
- Les aspects législatifs et leurs évolutions récentes
- La maitrise du fonctionnement
- La répartition (Région, Quota, Hors Quota, Titre dérogatoire)
- Les conditions pour être bénéficiaires
- Le rôle des organismes collecteurs
- Les experts comptables : leur rôle dans la taxe d'Apprentissage

Définir et approcher les cibles

- Les entreprises et leurs interlocuteurs
- Quelles entreprises cibler ?
- Les entreprises exonérées
- Quels supports utiliser ?
- Les remerciements : qui, quand et comment ?

Optimiser et organiser la gestion de collecte :


- Analyse des campagnes précédentes
- Les actions correctives à mener
- Le calendrier annuel
- Le suivi des promesses de versement
- Les remerciements

2^{ème} journée

Retour sur les points vus la veille et explications complémentaires si nécessaire

Construction d'un argumentaire pour chaque participant

- Points fort de son entité
- Particularités
- Chiffres
- Listing des avantages



Travaux en
sous groupe

Apprendre à convaincre et à négocier

- Convaincre une entreprise est un acte commercial
- Maîtriser le processus pour séduire (Préparation, Ecoute, Argumentation)
- S'organiser pour entrer en contact

Utilisation de l'outil téléphone

- Les spécificités de l'outil téléphone
- Entraînements par jeux de rôle ou appels réels

La négociation de visu

- L'approche commerciale
- La maîtrise de la communication
- Le rôle du verbal et de la gestuelle
- Repérer les attitudes comportementales
- Obtenir un engagement
- Entraînements par jeux de rôle



Entraînements
et jeux de rôles

Rédaction individuelle des plans d'actions avec aide du consultant

Débriefing et tour de table final

Cette formation bénéficie de la **certification qualité ICPF&PSI « Taxe d'Apprentissage : Stratégie de collecte »** (reconnue CNEFOP et enregistrée sur **DATADOCK**). Ceci vous assure de pouvoir prétendre à la prise en charge par votre OPCA, suivant le décret qualité 2016.