

Développer et maîtriser la commercialisation d'un groupement d'employeurs

Intervenant :

Programme de formation

1 – Pôle commercial

- organiser la prospection, visites adhérents, partenaires
- créer et animer un réseau de prescripteurs
- Découverte du logiciel Salesforce
- Respecter les procédures d'adhésion
- Être force de propositions auprès des adhérents : nouveaux services
- Assurer une présence terrain, optimisation des déplacements
- Suivi des salariés en CDI

2 – Pôle RH

- Recruter, mettre à disposition du personnel qualifié en fonction du besoin
- Créer du temps partagé, maillage des compétences
- Créer des partenariats avec des institutionnels (pôle emploi, mission locale ...)
- Utilisation outil Supersass
- Sélection des candidatures sur le site internet
- Prise de référence

3 – Pôle Administratif

- Réalisation des contrats de travail
- Gérer les plannings des salariés maillés
- Récouter et viser les relevés d'heures du site internet
- Récupérer les variables pour la réalisation de la paie
- Récupérer les éléments constitutifs des dossiers d'adhésion

Durée : 10 jours (80 heures)

Tarif : 1600€

Objectifs : créer et développer un portefeuille adhérents, les fidéliser et assurer un suivi auprès des entreprises, recruter au plus près des besoins

Prérequis : apprécier la relation clientèle, être organisé, maîtriser les outils informatiques

4- Pôle Financier

- suivi des règlements adhérents / balance âgée + turbo suite
- relance des débiteurs divers
- gestion des litiges
- validation des adhésions avec bordereau de prélèvement et RIB

Organisation :

- Durée de la formation : 80h
- 2 semaines du lundi au vendredi : 40h par semaine

Moyens pédagogiques :

- Salle de regroupement – Apports théoriques – Vidéo projection – supports pédagogiques écrits– mise en situation – présence terrain.

Modalité de validation :

- Une attestation de formation sera remise au stagiaire.