

# Négocier le versement de la taxe d'apprentissage lors d'un rendez-vous

## ❖ ORGANISATION DE CETTE FORMATION

Durée : 2 jours

1er jour : 9h30 / 12h30 - 13h30 / 17h30

2ème jour : 9h / 12h30 - 13h30 / 17h

## ❖ PUBLIC CONCERNE

Directeur d'établissement, Responsable Relation Ecole/Entreprises, Responsable Taxe d'Apprentissage

## ❖ OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- > Acquérir la démarche, les réflexes et les outils qui permettent d'améliorer l'efficacité des entretiens en entreprises
- > Préparer les supports utiles et nécessaires lors de l'entretien
- > S'adapter aux attitudes et comportements des interlocuteurs
- > Comprendre et accélérer le processus qui aboutit à l'engagement

## ❖ THEMES ABORDES

- > Introduction
- > Sensibilisation aux enjeux financiers
- > Analyse du processus de suivi actuel
- > Les 4 profils du gestionnaire de taxe
- > Les facteurs de communication
- > Préparation et analyse des dossiers
- > Se fixer des objectifs précis
- > La prise de contact avec le bon interlocuteur
- > Comprendre le filtre de perception
- > Bases de l'analyse transactionnelle
- > Bases de la PNL
- > Comprendre les préjugés d'un interlocuteur
- > Le PQQCC
- > Les réponses aux objections
- > Conclusion et suivi du dossier après la visite
- > La politique de communication avec les entreprises
- > **Exercices commentés**
- > Conclusion