

Catalogue ENSEIGNEMENT

HUMANEM

HUMANEM Formation SARL au capital de 7800 € - Siège social : 7 rue des aulnes – 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR
Tél. : 78 33 96 54 - SIRET 44391934500035- APE : 7022Z – www.humanem.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes
La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.

HUMANEM

Table des matières

1. Qui sommes-nous ?	3
.....	3
Présentation de l'entreprise	4
Nos valeurs	4
Nos engagements	4
2. La liste des formations	6
Les stages inter-entreprises	7
Les stages intra-entreprises	7
Modalités de réalisation	7
3. Ils nous font confiance	9
Ils ont participé à nos formations inter-écoles :	10
Nous avons créé et animé des formations sur-mesure pour :	10
4. Exemples de programmes	11
Formation : connaître la TAXE D'APPRENTISSAGE pour la collecte 2023 et adapter sa stratégie.....	12
Formation : Animer et gérer un réseau « d'anciens »	14
Formation : Quelles actions adopter pour augmenter sa collecte de taxe d'apprentissage ?	15
Formation : Les bases de la relation commerciale en école	17
Formation : développer vos ventes grâce aux réseaux sociaux.....	19
Formation : Promouvoir et développer l'alternance auprès des entreprises avec quelques fondamentaux de la relation client	21
Formation : Le Téléphone accélérateur des versements de la Taxe d'Apprentissage. Négocier le versement de la Taxe d'Apprentissage en 2023	23
Nous contacter	24

1. Qui sommes-nous ?

HUMANEM Formation SARL au capital de 7800 € - Siège social : 7 rue des aulnes – 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR
Tél. : 78 33 96 54 - SIRET 44391934500035- APE : 7022Z – www.humanem.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes
La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.



Présentation de l'entreprise

Notre entreprise a été créée en 2002. La société a tout d'abord développé un savoir-faire de formations auprès des secteurs d'activité de la construction et de l'urbanisme. Depuis 2013, cette première activité est exercée sous la marque **URBANEM**.

Des formations, des formateurs et des secteurs d'activités complémentaires étoffent l'entreprise sous la marque **HUMANEM**. Ce développement est issu :

- De l'expérience professionnelle de Thierry Villemagne dans les domaines l'emploi et des compétences
- De formations déjà animées dans sa société précédente
- Du choix des formateurs, tous indépendants mais partageant une éthique et des valeurs communes. La communauté des formateurs est animée pour progresser constamment dans la réponse aux besoins de nos clients (ingénierie pédagogique)



Depuis 2015, **HUMANEM** partage les mêmes locaux que la société **mejt** qui intervient depuis plus de 20 ans dans le conseil et **l'accompagnement des établissements de formation**. Cette proximité a permis la construction des programmes de formation de ce catalogue. Ils sont tous le fruit d'une **pratique professionnelle de terrain**. Lorsque notre formateur évoque la collecte de Taxe d'Apprentissage, il s'appuie sur une expérience de campagne de collecte.

Nous vous offrons :

- La connaissance de votre secteur d'activité
- L'agilité d'une PME et sa capacité à répondre exactement à vos attentes
- La volonté d'innover en pédagogie (même sur des formations juridiques)
- L'indépendance

Nos valeurs

Mettre la formation au service de l'homme au travail avec

- Humilité et Professionnalisme
- Simplicité et Innovation

Nos engagements

Être à l'écoute de nos clients pour une réponse toujours adaptée à leurs attentes.

Travailler avec nos consultants pour progresser et faire progresser nos clients.

Être transparent et honnête pour construire sur du long terme.



2. La liste des formations

HUMANEM Formation SARL au capital de 7800 € - Siège social : 7 rue des aulnes – 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR

Tél. : 78 33 96 54 - SIRET 44391934500035- APE : 7022Z – www.humanem.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes

La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.

HUMANEM

Les stages inter-entreprises

- Connaître la TAXE D'APPRENTISSAGE pour la collecte 2023 et adapter sa stratégie
- Animer et gérer un réseau d'anciens (ALUMNI)

Les stages intra-entreprises

Vous trouverez ci-dessous quelques exemples de programmes qui peuvent servir de base à l'établissement d'un programme dédié à votre école.

- Animer un réseau d'anciens – ALUMNI
- Quelles actions adopter pour augmenter sa collecte de taxe d'apprentissage ?
- Les bases de la relation commerciale en école
- Développer vos ventes grâce aux réseaux sociaux
- Promouvoir l'alternance auprès des entreprises
- Le téléphone accélérateur de versement de la Taxe d'Apprentissage
- Les bases de l'action commerciales pour les tuteurs
- Vendre la formation continue
- Créer des opérations de sourcing puis gérer l'information.
- Accueillir pour convaincre un élève, ses parents de s'inscrire dans mon établissement
- Fiabiliser ses recrutements / les entretiens

Modalités de réalisation

Notre organisme vous propose de décliner l'ensemble de nos programmes en présentiel ou bien à distance, selon vos besoins.

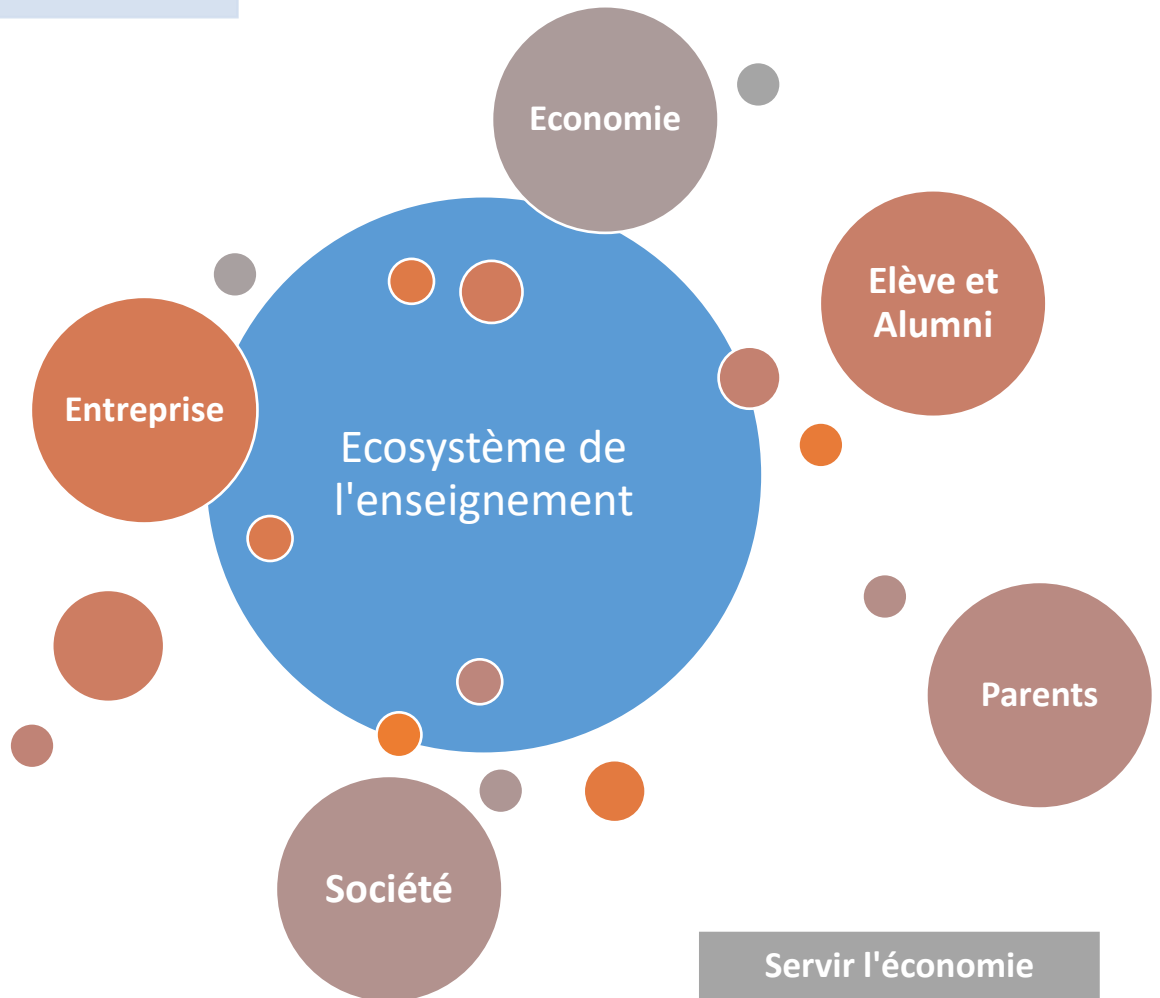
Nous disposons également d'une plateforme de e-learning en complément de l'intervention de nos formateurs, formatrices

Se financer

- Formation Vendre de la formation continue
- Formation Levée de fonds
- Formation Taxe Apprentissage

Former

- Formation Accueillir pour convaincre un élève
- Formation Fiabiliser ses recrutements / les entretiens
- ...



Fédérer

- Formation Animer un réseau d'anciens – ALUMNI
- Formation Développer grâce aux réseaux sociaux
- ...

Servir l'économie

- Formation Les bases de la relation commerciale en école
- Formation Promouvoir l'alternance auprès des entreprises
- ...

3. Ils nous font confiance

HUMANEM Formation SARL au capital de 7800 € - Siège social : 7 rue des aulnes – 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR

Tél. : 78 33 96 54 - SIRET 44391934500035- APE : 7022Z – www.humanem.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes

La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.



HUMANEM

Ils ont participé à nos formations inter-écoles :

CCI Ile et Vilaine	Sup'Biotech	ORT Lyon	
Santelys	CFA Régional Travaux Public	NEOMA	
ILEPS	ESC Pau	IEP Toulouse	AUDENCIA
CFAI Limousin	Ecole des Mines d'Albi	ESPI	
Lycée MELIES	ENSIIE	CCI Campus Alsace	

Nous avons créé et animé des formations sur-mesure pour :

Université Claude Bernard – Lyon I
Université de Grenoble
Université de Rennes
Université de Pau
Enseignement Catholique de la Loire
CMA Moselle
Haute Ecole Joaillerie
INP Grenoble
ICOGES

4. Exemples de programmes

HUMANEM Formation SARL au capital de 7800 € - Siège social : 7 rue des aulnes – 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR

Tél. : 78 33 96 54 - SIRET 44391934500035- APE : 7022Z – www.humanem.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes

La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.

Formation : connaître la TAXE D'APPRENTISSAGE pour la collecte 2023 et adapter sa stratégie

Objectifs de la formation - être capable de :

Connaître les nouvelles modalités de la Taxe d'Apprentissage à partir de 2020
Comprendre et définir l'impact sur votre stratégie de collecte

Durée : 2 jours.

Public : Toutes les personnes en relation avec les entreprises

Prérequis : Connaître la taxe d'apprentissage (modalités de calcul, périmètre)

PROGRAMME

Introduction

- Enjeux financiers
- Enjeux de la réforme.

La taxe d'apprentissage – les changements

- Nouvelles règles d'assujettissement
- Nouvelles modalités de calcul
- Qui perçoit ? Combien ?
- Comparatif avant / après la réforme
- Qui perd / qui gagne ?

Les différents acteurs

- Les OCTA et les OPCO
- Quel rôle pour la Région ?
- Les experts comptables.

Exercices pratiques

- Mise en situation ;
- Exemples de calculs et simulation.

HUMANEM

Adapter sa stratégie à la réforme

- Impact de la réforme et anticipation des variations de montant
- Adapter sa communication
 - Fond
 - Forme
 - Destinataire
 - Dans le temps
- Adapter son argumentaire
- Faut-il développer la formation par apprentissage?

Plan individuel d'actions

- Pour un CFA
- Pour une École
 - Comprendre les attentes de chacun pour impliquer et faciliter la réussite de l'équipe

SUIVI et EVALUATION : Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée.

Formation : Animer et gérer un réseau « d'anciens »

Image de l'école, pourvoyeurs de stage, facilitateur pour la collecte de taxe d'apprentissage, reflet d'un esprit de corps, garant de relations école-entreprise, accélérateur d'entrée dans la vie active des jeunes diplômés, ... **Animer et gérer un réseau d'anciens est indispensable !**

Objectifs de la formation - être capable :

- Gérer un réseau
- Donner des raisons aux anciens élèves de continuer à participer à la vie de l'école

Durée : une journée

Public : Direction d'école, collaborateur en charge du réseau d'anciens élèves, collaborateur en charge de la relation école-entreprises.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

Pourquoi animer un réseau d'anciens élèves ?

- En quoi l'école a besoin de ses anciens élèves
- La nécessaire implication des entreprises dans le cursus
- L'emploi
- La solidarité
- ...

Gérer et communiquer

- La base de données
- Les réseaux sociaux
- La communication
- ...

Quelle valeur ajoutée ? Quelles sont les attentes des anciens élèves ?

- En tant qu'ancien – membre d'une communauté
- En tant que professionnel

Répondre à ses attentes par l'animation du réseau

- Les programmes existants
- Les solutions à créer

PEDAGOGIE

- **Méthode pédagogique :** Diaporamas, vidéos, échanges et partages d'expérience. Exercices et études de cas spécifiques à l'école.
- **Matériel pédagogique :** Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

SUIVI et EVALUATION : Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée.

Formation : Quelles actions adopter pour augmenter sa collecte de taxe d'apprentissage ?

Dire ce qu'on fait, faire ce que l'on dit – fameux dicton !

Il reste à bâtir une sagesse managériale autour du feedback avec ses collaborateurs, c'est l'objet de cette formation.

Objectifs de la formation - être capable de :

- Aider les établissements à mettre en place une stratégie efficace de collecte de la taxe d'apprentissage.
- Adopter une politique de communication pertinente et ciblée pour les entreprises.
- Optimiser son organisation pour augmenter la productivité.
- Gagner en efficacité commerciale.
- Anticiper les évolutions

Durée : 2 jours

Public : Toutes les personnes en relation avec les entreprises

Prérequis : Aucun

PROGRAMME

➤ **La taxe d'apprentissage – les changements**

- ✓ Nouvelles règles d'assujettissement
- ✓ Nouvelles modalités de calcul et de perception
- ✓ Comparatif avant / après la réforme
- ✓ Impact de la réforme et anticipation des variations de montant
- ✓ Adapter son argumentaire
- ✓ Faut-il développer la formation par apprentissage?

➤ **La relation commerciale :**

- ✓ Que proposer aux entreprises ?
- ✓ Avantages concurrentiels / avantages produits.
- ✓ Les tendances et pratiques observées (évolutions, attentes, etc.)..

HUMANEM

- **Cibler des entreprises pour être efficace :**
 - ✓ Analyse de la base de données entreprises.
 - ✓ Quelles entreprises cibler pour augmenter sa collecte ?
 - ✓ Quel est l'intérêt pour les entreprises de vous flécher leur taxe ?
 - ✓ La prise de contact avec le bon interlocuteur : les décideurs, les gestionnaires, les prescripteurs.

- **Communiquer et être visible :**
 - ✓ Les attentes des entreprises en matière de communication.
 - ✓ Quels supports de communication choisir pour la collecte de la taxe ?
 - ✓ Planifier les opérations de communication, de prise de contact, de rendez-vous avec les entreprises.
 - ✓ Comment communiquer auprès des entreprises sur la Taxe d'Apprentissage ?

- **Optimiser la gestion de collecte en 2023 :**
 - ✓ Les ressources et les moyens nécessaires pour une bonne collecte.
 - ✓ Analyse du processus actuel de suivi :
 - Relances des entreprises,
 - Agendage des contacts,
 - Suivi des promesses...
 - ✓ Les outils de suivi à mettre en place :
 - Historique des versements,
 - Historique des relations,
 - Compréhension des refus de verser...
 - ✓ Gérer ou sous-traiter la relance de la taxe d'apprentissage.

- **Négocier le versement de Taxe d'Apprentissage par téléphone**
 - ✓ Les fondamentaux de la relation téléphonique
 - ✓ Appels téléphoniques réels.

- **Plan individuel d'actions**
 - ✓ Rédaction d'une stratégie personnalisée pour l'école.

PEDAGOGIE

Apports théoriques : la taxe d'apprentissage et les nouvelles modalités.

La formation est interactive et conviviale :

Intégration d'exercices pratiques avec des situations « terrain » à améliorer et/ou à faire évoluer.

Exercices et sketches d'applications liés au vécu des participants Jeux de rôles animés par l'intervenant.

Formation : Les bases de la relation commerciale en école

Engager des nouveaux clients !

- Commençons par se convaincre que c'est une évidence et une nécessité.
- Et ensuite pour que cela ne soit pas seulement facile à écrire, apprenons à le mettre en œuvre avec cette formation opérationnelle.

Objectifs de la formation - être capable de :

- Créer une **dynamique d'équipe** autour de la relation avec les clients
- Développer un **argumentaire** pour promouvoir vos formations et vos métiers.
- Accompagner vos postulants jusqu'à la **signature du contrat**.

Durée : 2 jours.

Public : Tout public.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

Première partie POURQUOI ? Quelle est notre mission ?

Durée : 0,5 jour

Objectif :

- Renforcer la cohésion d'équipe pour échanger des bonnes pratiques
- Réaffirmer la mission commerciale
- Donner les étapes clés de la relation commerciale

Modalités :

- World Café autour de questions :
 - Quelle est la vocation de notre école ?
 - Quelle est la mission commerciale ?
 - Quel lien entre activité de formateur et activité commerciale ?
 - Et moi, à quoi je mesure que mon travail est de qualité
- Qu'est-ce que la vente / qu'est-ce qu'une attitude commerciale ?
 - tour de table
 - puis apport méthodologique
- Les attentes en termes de compétences : écrivons l'annonce idéale pour susciter de l'intérêt autour de vos métiers
- Rédaction commune : **Quelle est notre mission ?**

Deuxième partie COMMENT ? Progresser dans la relation commerciale

Durée : 1 jour

Objectif :

- Les fondamentaux de la relation commerciale

AVANT

- La connaissance de votre entreprise
- Ciblage
- Les prescripteurs
- Attirer plus de candidats
- La communication (site, réseaux sociaux, évènements)
- (Se) Fixer des objectifs

Argumentaire : rédaction en quelques lignes pourquoi venir faire ses études dans notre école

Construire une réponse à un besoin plutôt que proposer un produit

PENDANT

- « Pitcher » ou comment accrocher l'étudiant et ses parents avec son offre de formations ?
- Les structures de base d'un entretien
- La découverte du client : écoute active, reformulation, objections, validation,...
- La valorisation de notre école
- Faire une offre adaptée
- Valider les informations recueillies
- Conclure et Prévoir

Exercices sur cas pratiques et cas réels préparés en amont : des jeux de rôles illustreront chacun des thèmes abordés au cours de la journée.

APRES

- L'analyse de la démarche : points de succès/points d'échec, les mesures correctives
- Valoriser les informations recueillies
- Mettre à jour les bases de données
- Les actions à mettre en œuvre

SUIVI et EVALUATION : Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée.

Formation : développer vos ventes grâce aux réseaux sociaux

Objectifs de la formation - être capable de :

- Maîtriser LinkedIn, Twitter, YouTube et Facebook dans une utilisation BtoB
- Générer du trafic sur son site internet, dans son CFA – ECOLE et **augmenter le nombre de rendez-vous client** avec les réseaux sociaux
- Adapter ses techniques de vente en intégrant les réseaux sociaux

Durée : 1 jour pour un groupe jusqu'à 8 participants
en option un suivi de chaque participant via messages LinkedIn pendant 3 mois.

Prérequis : maîtriser l'informatique et la navigation sur internet

PROGRAMME

Animer au quotidien sa page LinkedIn pour élargir son réseau

- Page entreprise et page personnel
- Gérer ses contacts et faire des envois collectifs
- Prospecter et développer son réseau
- Maîtriser sa communication
- Les groupes de discussion
- Animer son compte et interagir avec ses contacts
- Rédiger son contenu

Stratégie sur Facebook :

- Quel type de contenu diffuser ?
- Les fans, s'appuyer sur les apprentis pour développer les contacts avec des décideurs
- Animer son réseau social d'entreprise
- Maîtriser sa communication, Rédiger son contenu
- Gérer sa communauté

Les usages professionnels de Twitter

- Développer un réseau, une communauté
- Interagir sur les sujets, rebondir sur l'actualité
- Développer son carnet d'adresses avec Twitter et prospecter avec Twitter

HUMANEM

Les autres médias sociaux utiles aux professionnels

- Viadeo
- YouTube
- Instagram

Planifier un événement digital, une opération de communication pour gagner de nouveaux clients

- Quels supports utiliser ?
- Rendre digital un événement physique – exemple JPO
- Transformer en visites commerciales des clics / like / fan / ...
- Fidéliser les clients

Méthode pédagogique : analyse critique des sites et réseaux sociaux existants / comparatif avec des références / apport méthodologique et illustration chiffrée / réalisation d'un plan d'action personnalisé

SUIVI et EVALUATION : Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée.

Formation : Promouvoir et développer l'alternance auprès des entreprises avec quelques fondamentaux de la relation client

Au service de vos formations en alternance (apprentissage et professionnalisation), de vos équipes et de la qualité pédagogique, il est important d'organiser une démarche commerciale structurée avec quelques points d'appuis tels que :

- Notion de valeur ajoutée
- Identification des besoins et attentes
- Raisonner solution

Objectifs de la formation - être capable :

- Développer un **argumentaire** pour **promouvoir** vos formations et vos métiers en **s'adaptant** à son interlocuteur
- Identifier et **qualifier** ses prospects, prendre rendez-vous puis le **réussir**

Durée : une journée

Public : Tout public.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

Contrat pro ou contrat d'apprentissage ?

- Mise en perspective des différences entre les 2 contrats, du point de vue de l'alternant et de l'entreprise

Promouvoir et Développer l'alternance

- Identifier les avantages et opportunités de l'alternance
- Construire sa communication et son argumentaire
- Cibler des entreprises

HUMANEM

L'évidence d'être entendu puis sélectionné par une entreprise

- « Pitcher » ou comment accrocher son prospect avec son offre de formations ?
- L'argumentaire ou les raisons d'être écouté
- Les avantages concurrentiels, le SWOT
- La réponse aux objections
 - Pas le temps
 - Je ne vais rien apprendre
 - C'est cher
 - Je connais mon métier
 - ...
- Mener des entretiens téléphonique et/ou face à face
- La découverte client et les techniques de questionnement
- La reformulation
- Les bonnes pratiques de relance et de fidélisation

PEDAGOGIE

- **Méthode pédagogique** : Diaporamas, vidéos, échanges et partages d'expérience. Exercices et études de cas spécifiques à l'établissement.

- **Matériel pédagogique** : Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés

SUIVI et EVALUATION : Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée.

Formation : Le Téléphone accélérateur des versements de la Taxe d'Apprentissage. Négocier le versement de la Taxe d'Apprentissage en 2023

Objectifs de la formation - être capable de :

- Améliorer la capacité à négocier le versement de la taxe d'apprentissage en 2023.
- Décomplexer les collaborateurs par rapport à un acte qui reste tabou pour beaucoup.
- Mieux s'organiser et augmenter sa productivité.

Durée : 2 jours.

Prérequis : Avoir suivi la formation « Connaitre et maîtriser la Taxe d'Apprentissage » ou maîtriser la réglementation, les calculs.

Public : Toutes les personnes en relation avec les entreprises.

PROGRAMME

Introduction.

- Sensibilisation aux enjeux financiers.
- Analyse du processus de suivi actuel.

Le téléphone accélérateur des versements.

- 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.
- Les questions qu'il ne faut pas oublier de poser pour atteindre ses objectifs.
- Réponse aux objections.
- La reformulation.
- La conclusion.
- Le suivi du dossier après l'appel.
- Exercices commentés.

PÉDAGOGIE

- **Méthode pédagogique :** Diaporamas, vidéos, échanges et partages d'expérience. Exercices et études de cas spécifiques à l'établissement. Alternance d'apports et de réflexions des participants, échanges d'expériences.
 - Exercices pratiques, études de cas, auto-diagnostics
 - Jeux de rôle bâtis à partir de situations réelles proposées par les participants
 - Intervenants expérimentés dans la fonction commerciale

Exercices d'appels réels.

- **Matériel pédagogique :** Vidéoprojecteur, Paper Board, Polycopiés
- **Intervenant :** Formateur expérimenté et spécialiste

SUIVI et EVALUATION : Document d'évaluation de satisfaction & Attestation de présence / Attestation formation individualisée.

Nous contacter

Mail : t.villemagne@humanem.fr

Tél : 04 78 33 96 54 / 06 06 51 01 38

HUMANEM Formation SARL au capital de 7800 € - Siège social : 7 rue des aulnes – 69410 CHAMPAGNE au MONT d'OR
Tél. : 78 33 96 54 - SIRET 44391934500035- APE : 7022Z – www.humanem.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 82 69 07696 69 auprès du préfet de la région Rhône Alpes
La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : actions de formation.

