## studi

## **KAIROS**

Sales academy







## Qu'est-ce qu'un Kairos?

C'est lorsque votre prospect souhaite demander une prise en charge complète de sa formation auprès de Pôle Emploi.

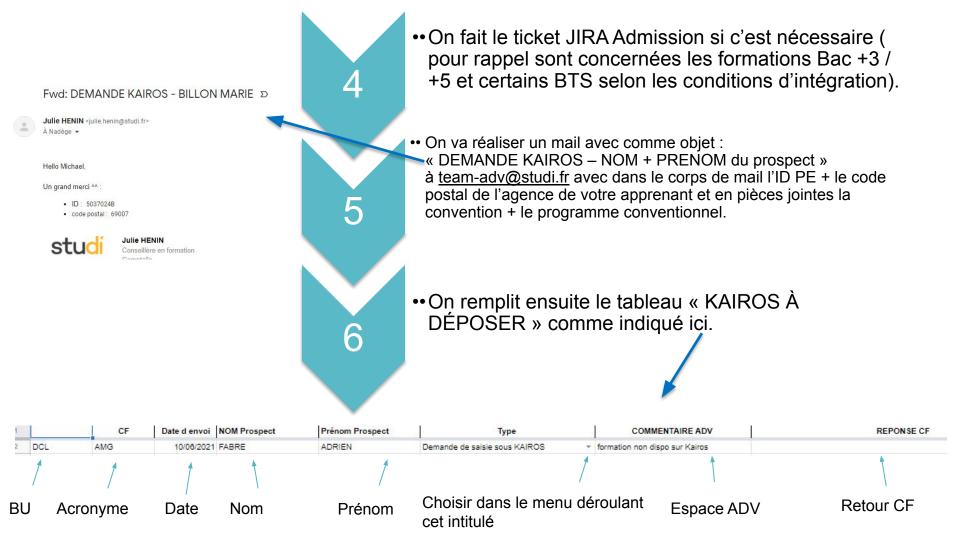
Votre premier réflexe sera toujours de vérifier si le prospect n'a pas des droits CPF car dans ce cas ce sera un CPF/AIF.

Second réflexe, voir si votre prospect ne peut pas s'engager sur un financement personnel en parallèle de sa demande Kairos. Ainsi votre dossier sera plus vite comptabilisé et vous sécurisez votre vente, pour votre prospect il peut démarrer plus rapidement sa formation et en cas d'accord PE il sera remboursé à la fin de la formation des sommes engagées.

•• Argu ok – Prérequis vérifiés – Ciblage validé par le prospect – la situation du prospect correspond à la demande de financement.

•• On propose avant tout un financement personnel en parallèle et on vérifie si il y a du CPF engageable.

- •• Envoi mail modèle « Demande Kairos » ou on récupère pendant le call l'ensemble des informations pour réaliser le projet sur PRM.
- •• On réalise le projet en indiquant bien l'ID Pôle Émploi dans « références externes » (sélectionner « Kairos » dans les suggestions) et en respectant le délai des 21 jours ouvrés.



•• Une fois déposé la team ADV vous fera un retour par mail.
•• On prévient le prospect que son devis est disponible sur son espace, qu'il doit le valider et prévenir

son/sa conseiller(e) Pôle Emploi.

•• Une fois l'accord PE obtenu, on fait signer la convention, les CGV et le programme conventionnel personnalisé, on récupère les pièces justificatives et on envoie à l'inscription via PRM.

