

Formation - Déployer un argumentaire RSE en direction de ses clients

Développer un argumentaire RSE pour favoriser le placements de services en adéquation avec la politique RSE du client ou du prospect

Prospection

CODE : 22622 | Mise à jour : 25/09/2022

Objectifs

- RSE : quels piliers et quels enjeux ?
- Les atouts de mon entreprise pour répondre aux attentes RSE de mes clients/prospects
- Construire un argumentaire pertinent à partir des besoins et attentes RSE de mes clients/prospects

Contenu de la formation

Comprendre les concepts, les repères et les enjeux d'une démarche d'engagement sociétal

Repérer les principaux atouts dans l'offre de mon entreprise pour répondre aux attentes RSE de mes clients

Savoir décrypter les besoins RSE d'une entreprise cliente

Construire et formaliser un argumentaire

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, dirigeants, services support

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions sur la RSE

DURÉE

1 jour

SESSION INTRA

Nous consulter

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Quiz

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★★ 100% (16)



Nicolas Martin

Formateur RSE et ESS

RSCOP

Démarches RSE dans l'ESS - Projet stratégique d'entreprise et économique - modèles juridique - démarches collectives et de mutualisation

📞 06 07 66 98 51

✉ nicolas.martin@rscop.com