

Distribution d'Assurance et politique RSE : l'impact commercial - PRSEC

Code produit : PRSEC

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : non

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs amenés à promouvoir auprès de leurs clients la politique RSE de leur entreprise

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre ce qu'est une politique RSE
- Mesurer les implications concrètes d'une stratégie RSE pour l'entreprise
- Evaluer les enjeux d'une politique RSE
- Faire de la RSE un argument fort pour se différencier et fédérer ses clients actuels et potentiels

Programme de la formation

1-Qu'est-ce que la responsabilité sociale des entreprises ?

- Définition générale de la RSE
- 7 thématiques centrales de la norme ISO 26000
 - Gouvernance de l'organisation
 - Droits de l'homme
 - Relations et conditions de travail
 - Environnement
 - Loyauté des pratiques
 - Questions relatives aux consommateurs
 - Communautés et développement local
- Principaux piliers de la RSE
 - Respecter l'environnement
 - Payer ses impôts e France
 - Bien traiter ses salariés
 - Favoriser la diversité et bannir les discriminations
 - Être ouvert au dialogue
 - Favoriser l'emploi local
 - Être solide financièrement et pérenne

2-Traduction d'une stratégie RSE au niveau de l'entreprise

3-Enjeux de la mise en place d'une stratégie RSE

- Avoir une nouvelle vision de son rôle et de sa responsabilité dans la société
- Mesurer et évaluer l'impact de ses activités en matière sociale et environnementale
- Mieux s'adapter aux nouvelles contraintes
- Dégager de nouvelles opportunités de développement
- Améliorer sa réputation
- Bien répondre aux attentes de ses clients
- Fidéliser ses collaborateurs, ses clients, ses partenaires, ses fournisseurs
- Se différencier de certains concurrents
- Répondre aux exigences de certains appels d'offres
- Attirer de nouveaux clients et de nouveaux collaborateurs
- Améliorer sa performance économique

4-Faire de la RSE un argument commercial fort

- ABCD de l'argumentation commerciale
 - Attentes : à quelles attentes de vos clients actuels et potentiels répond votre RSE ?
 - Bénéfices : quels sont les avantages et bénéfices pour vos clients ?
 - Caractéristiques : comment se traduit concrètement votre RSE dans la gestion de la relation avec vos clients ?
 - Démonstration : quelles sont les preuves qui attestent de la réalité de vos engagements RSE ?
- Traiter les questions difficiles et les objections concernant votre stratégie RSE

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Jeux de rôles
- Réalisation de cas pratiques
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.