

Promouvoir sa politique RSE auprès de ses clients - CVCC22C

Code produit : CVCC22C

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Promouvoir sa démarche RSE auprès de ses clients
- Lever les freins liés à la RSE en interne et auprès de ses clients

Programme de la formation

1. Argumenter sa démarche RSE auprès de ses clients
 - A quelles attentes de vos clients actuels et potentiels répond la RSE ?
 - Quels sont les avantages et bénéfices de la RSE pour vos clients ?
 - Comment se traduit concrètement votre RSE dans la gestion de votre relation client ?

-
- Quelles sont les preuves qui attestent de la réalité de votre engagement RSE ?
 - 2. Traiter les questions difficiles et les objections concernant votre stratégie RSE
 - Lister les freins possibles
 - Au niveau des collaborateurs de l'agence
 - Côté clients actuels et potentiels
 - Lever les freins en exploitant la méthode CRAC
 - Creuser les fondements des objections
 - Reformuler l'attente positive qui se cache derrière l'objection
 - Argumenter de façon convaincante
 - Conclure et obtenir l'adhésion

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
- Échanges d'expériences
- Réalisation de cas pratiques en ateliers
- Apports de méthodes et d'outils
- Débriefs et conseils individualisés