

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

Relation commerciale et 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

Modalités pédagogiques

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

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

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

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de 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

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, dirigeants, services support

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions sur la RSE

DURÉE

1 jour

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★ ★ ★ ★ ★ 100% (16 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



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

Site web : <http://rscop.com/>

Twitter : <https://twitter.com/nmartinnantes>

Facebook : <https://fr-fr.facebook.com/nicolas.martin.7503>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/in/nicolas-martin-40278559>

Biographie

Après 17 années dans la coopération internationale en tant que Directeur de l'ONG Guinée 44, j'ai entrepris de créer en 2011 au sein de la coopérative Ouvre Boîtes 44 le cabinet RScop dédié au renforcement des compétences des organisations de l'Économie Sociale et Solidaire.

Aussi, j'accompagne depuis 10 ans les acteurs de l'ESS au travers de missions de formation et de conseil sur la redéfinition de leur projet associatif ou d'entreprise, de leur modèle économique à court et moyen terme, de l'évolution de leur modèle juridique et de leur gestion des ressources humaines.

Suite à l'émergence de la norme ISO 26000 sur la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et sa déclinaison à travers la loi ESS de 2014, nous avons conçu et modélisé une méthodologie spécifique d'accompagnement à la RSE des acteurs de l'ESS au travers de la plate-forme ESS Pratiques (www.ESSpratiques.fr) et de formations intra et inter-entreprises.

J'enseigne aussi en Master 2 à l'université de Nantes

Diplômes et formations

Diplômé ESLSCA Paris – Ecole supérieure de Commerce – Option organisation

Formations F3E Paris – conduite d'évaluation de projets – méthodes de renforcement de capacités

Formations Norme ISO 26000 – référentiel Afnor 26000 – Référentiel Lucie- Référentiel RSEI – Référentiel guide des bonnes pratiques ESS



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État