

FORMATION VENDRE L'OBJET MEDIA "ECO RESPONSABLE"

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION « VENDRE L'OBJET MEDIA "ECO RESPONSABLE" » :

ACQUÉRIR LES CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES POUR CONSEILLER ET CONVAINCRE LES CLIENTS DE PRIVILÉGIER DES OBJETS PUBLICITAIRES MOINS IMPACTANTS, EN METTANT EN AVANT LES AVANTAGES DE CES PRODUITS ET EN PROPOSANT DES SOLUTIONS ADAPTÉES À LEURS BESOINS SPÉCIFIQUES.

ENSEIGNEMENT	NIVEAU	OBJECTIFS PRINCIPAUX	TARIF NET (*)
 Présentiel (distanciel sur demande)	 Débutant	 Maîtriser les fondamentaux de la RSE	Tarif Intra (Groupes de 6 à 12 personnes) Prix par entreprise Adhérent : 3 600 € (prix par jour : 1 800 €) Non - adhérent : 3 900 € (prix par jour : 1 950 €)
PREREQUIS	CODE FORMATION	 Qualifier et proposer un objet publicitaire plus responsable	Tarif Inter (Groupes de 6 à 12 personnes) Prix par personne Adhérent : 1 000 € (prix par jour : 500 €) Non - adhérent : 1 400 € (prix par jour : 700 €)
Collaborateur/trice formation commerciale / assistant(e) commercial(e) Curieux, à l'écoute et bienveillant.	312	 Justifier sa communication vers le client	
	DUREE		
	2 jours		

(*) Les tarifs s'entendent hors frais de déplacement du formateur



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Depuis plusieurs années maintenant, face aux crises sanitaires, écologiques et sociales, de nouvelles attentes émergent parmi les consommateurs. Désormais, ces derniers attendent des marques qu'elles prennent des engagements forts sur les enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux, et cela touche forcément les professionnels de la communication.

Il devient de plus en plus urgent pour les annonceurs et les professionnels de la communication de s'attaquer au sujet de la communication responsable, une communication différente, qui aborde ces nouveaux enjeux en changeant d'approche. Entre greenwashing et méconnaissance du sujet, les pièges sont nombreux.



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Elle s'adresse aux équipes commerciales mais aussi à tous les profils de l'entreprise susceptibles d'échanger avec l'annonceur (marketing, communication, adv...) et désireuses de développer la vente d'objets médias plus responsables

- Commerciaux
- Assistant(e)s commercial(e)s
- ADV
- Service Communication
- Service Marketing
- Community Manager



FORMATION VENDRE L'OBJET MEDIA "ECO RESPONSABLE"

EN RÉSUMÉ

- Les fondamentaux de la RSE pour comprendre les enjeux
- Les critères pour qualifier un objet publicitaire d'"éco-responsable"
- Les bonnes pratiques pour une communication responsable



PROGRAMME

Partie 1 : Maîtriser les fondamentaux de la RSE

Introduction à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) Définitions et concepts clés de la RSE Les enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la RSE Les avantages pour l'entreprise de s'engager dans une démarche RSE

Partie 2 : Qualifier et proposer un objet publicitaire éco-responsable

- Les critères de sélection d'objets publicitaires plus responsables
- Les matériaux et les procédés de fabrication durables
- Les certifications et labels associés à l'éco-responsabilité des objets publicitaires
- Les bénéfices pour l'image de marque de l'entreprise
- Les opportunités de différenciation sur le marché

Partie 3 : Maîtriser sa communication vers le client

Utiliser un vocabulaire adapté pour répondre aux besoins du client.

Construire un discours persuasif permettant de gérer les objections et les questions des clients



ÉVALUATION

ÉVALUATION J-7 : QUESTIONNAIRE DE POSITIONNEMENT

JOUR J : ÉVALUATION DES ACQUIS A LA FIN DE CHAQUE SEQUENCE ET EN FIN DE FORMATION

J+30 : RETOURS D'EXPERIENCE

Les techniques d'animation

- Quiz d'évaluation
- Supports vidéo
- Débats, échanges
- Etudes de cas
- Jeux de rôles
- Support de formation déroulé par la formatrice

Les points forts de la formation

Les échanges entre les participants permettent de favoriser l'apprentissage collaboratif et de partager les expériences de chacun. Les mises en situation et les études de cas concrets permettent aux participants de s'appropriier les concepts théoriques de la RSE et de comprendre leur application concrète sur le terrain.