

La RSE comme levier business

Et si votre démarche responsable devenait votre meilleur argument commercial ? **Un atelier pour transformer la RSE en avantage concurrentiel.**

Pourquoi cet atelier ?

Une exigence qui monte

Appels d'offres, notation fournisseurs type EcoVadis, critères bancaires et assurantiels : la RSE devient un critère de sélection. Mieux vaut la jouer que la subir.

Un aimant à talents

Les candidats choisissent aussi leur employeur sur ses engagements. Votre démarche responsable est un argument de recrutement et de fidélisation.

S'entraîner à convaincre

Connaître ses atouts ne suffit pas : l'atelier vous entraîne à les défendre face à un client, un banquier ou un candidat exigeant.

Ce que vous allez vivre

1	Ancrer	Un quiz rythmé : ce que la RSE pèse déjà dans les décisions d'achat, de financement et de recrutement. Les chiffres surprennent.
2	Explorer	Cas pratiques en binômes : un appel d'offres à critères RSE, une grille de notation type EcoVadis, un dossier bancaire — vus de l'intérieur.
3	Argumenter	La battle : deux binômes s'affrontent pour convaincre un client, un banquier ou un candidat fictif. Arguments chocs exigés.
4	Décider	Un mini plan d'action business : où la RSE peut faire gagner votre entreprise dès les six prochains mois.

Ce que votre équipe en retire

- Une cartographie claire des opportunités : appels d'offres, notation, financement, marque employeur, différenciation.
- Des argumentaires prêts à l'emploi, testés face à de vraies objections.
- Un plan d'action business court terme, concret et assumé par toute l'équipe.

Public : votre équipe au complet — format rapproché · **Durée** : environ 3h, en présentiel — idéal en après-midi · **Prérequis** : aucun
· **Personnalisation** : votre secteur, vos clients types · **Accessibilité handicap** : contactez-nous en amont