COMMERCIAL - VENTES

Atouts RSE dans l'argumentaire : identifier, prouver et valoriser ses engagements

Les acheteurs interrogent de plus en plus leurs fournisseurs sur leurs pratiques sociales et environnementales. Les commerciaux disposent rarement des éléments internes pour répondre. Ils restent vagues ou en font trop, ce qui expose l'entreprise à un reproche d'exagération. Cette journée relie la démarche de responsabilité de l'entreprise et l'argumentaire commercial. Les participants recensent les engagements réellement tenus, identifient les preuves disponibles et construisent des réponses calibrées aux questions des clients et aux questionnaires d'achat responsable.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 890 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux chargés d'affaires et responsables marketing amenés à répondre aux questions des clients sur les engagements de leur entreprise.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Recenser les engagements sociaux et environnementaux effectivement tenus par son entreprise
- Identifier pour chaque engagement la preuve disponible et vérifiable
- Formuler un argument responsable relié à un bénéfice pour le client
- Répondre aux questionnaires d'achat responsable transmis par les clients
- Écarter les formulations qui exposent l'entreprise à un reproche d'exagération

03 Programme détaillé

M1 Faire l'inventaire de ce qui est tenu

- Séparer l'intention du réalisé
- Recensement des actions engagées sur le volet social et sur le volet environnemental
- Identification des preuves internes mobilisables
- Repérage des sujets sur lesquels il vaut mieux ne rien affirmer
- Points à faire valider par les fonctions concernées avant diffusion
- Atelier : Chaque participant remplit un tableau reliant chaque engagement à sa preuve et à son référent interne.

M2 Transformer l'engagement en argument

- Ce que le client y gagne
- Lien entre une pratique responsable et un bénéfice concret pour le client
- Formulations mesurées qui restent défendables
- Adaptation du discours selon l'interlocuteur acheteur ou utilisateur
- Place de l'argument responsable dans le déroulé de l'entretien de vente
- Cas pratique : Les participants reformulent des arguments trop affirmatifs pour les rendre défendables.

M3 Répondre aux clients et aux questionnaires

- Tenir face aux questions précises
- Questions fréquentes des acheteurs sur les pratiques du fournisseur
- Traitement d'une demande de justificatif
- Renseignement d'un questionnaire d'achat responsable
- Réponse à une question portant sur un point faible assumé
- Circuit interne pour obtenir les éléments manquants
- Mise en situation : Un acheteur pousse le participant sur un engagement mal documenté et observe sa réaction.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 890 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr