







L'OBJET MEDIA "ECO RESPONSABLE" : Structurer son offre & renforcer son argumentaire commercial

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

PERMETTRE AUX FOURNISSEURS D'OBJETS MÉDIA DE MAÎTRISER LES ENJEUX RSE, D'IDENTIFIER ET PROMOUVOIR DES OBJETS "ÉCO-RESPONSABLES", D'AMÉLIORER LEURS FICHES PRODUITS ET DE DÉVELOPPER UN ARGUMENTAIRE COMMERCIAL CONVAINCANT POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES DES AGENCES REVENDEURS.

ENSEIGNEMENT	NIVEAU	OBJECTIFS PRINCIPAUX	TARIF NET (*)
 Présentiel (distanciel sur demande)	 Débutant	 Maîtriser les fondamentaux de la RSE	Tarif Intra (Groupes de 6 à 8 personnes) Prix par entreprise Adhèrent : 3 600 € (prix par jour : 1 800 €) Non - adhérent : 3 900 € (prix par jour : 1 950 €) (Groupes de 9 à 12 personnes) + 200 € / personne (prix par jour : + 100 €) Tarif Inter (Groupes de 6 à 12 personnes) Prix par personne Adhèrent : 1 000 € (prix par jour : 500 €) Non - adhérent : 1 400 € (prix par jour : 700 €)
PREREQUIS	CODE FORMATION	 Qualifier et proposer un objet publicitaire plus responsable	
Aucun prérequis, La formation est accessible à tout profil d'une entreprise ou une organisation.	312	 Structurer un argumentaire commercial efficace	
	DUREE	 Développer une approche commerciale adaptée	
	2 jours		

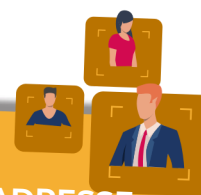
(*) Les tarifs s'entendent hors frais de déplacement du formateur



CONTEXTE DE LA FORMATION

Dans un monde où la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) est devenue un enjeu majeur, les attentes des annonceurs et des agences revendeurs évoluent rapidement. Les entreprises ne se contentent plus d'acheter des objets publicitaires standards, elles recherchent des solutions plus durables et porteuses de sens, alignées avec leurs engagements environnementaux et sociaux.

Face à cette transformation, les fournisseurs d'objets média doivent adapter leur approche en intégrant des critères éco-responsables dans leur offre, en optimisant leurs supports commerciaux et en développant un argumentaire convaincant pour valoriser ces produits auprès de leurs clients. Cette formation leur donne les clés pour structurer leur offre et maîtriser la communication autour de l'objet média « éco-responsable » .



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Cette formation s'adresse aux équipes commerciales, marketing et ADV des fournisseurs d'objets média souhaitant structurer une offre plus responsable et mieux accompagner les agences revendeurs et leurs clients.
- Commerciaux et responsables des ventes
 - Responsables ADV
 - Responsables marketing produit
 - Toute personne en charge de la commercialisation et de la prescription d'objets média "éco-responsables"



L'OBJET MEDIA "ECO RESPONSABLE" : Structurer son offre & renforcer son argumentaire commercial



EN RÉSUMÉ

- ✓ Comprendre les enjeux RSE appliqués à l'objet média et aux agences
- ✓ Identifier les critères pour qualifier un objet publicitaire "éco-responsable"
- ✓ Développer une approche commerciale adaptée pour promouvoir des objets "éco-responsables".

🎯 1. Décoder la RSE et son lien avec l'objet média

Les fondamentaux de la RSE
Labels, normes et certifications
Étude de cas d'entreprises engagées

🎯 2 : Qualifier et proposer un objet publicitaire "éco-responsable"

Les critères de sélection d'objets publicitaires plus responsables
Les certifications et labels associés à l'éco-responsabilité des objets publicitaires

🎯 3. Construire un argumentaire convaincant

Attentes des agences et pièges à éviter
Storytelling et impact environnemental
Atelier de rédaction et mise en situation



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

🎯 4. Optimiser ses supports commerciaux

Améliorer ses fiches produits
Anticiper et gérer les objections
Simulation de négociation

🎯 5. Définir son plan d'action

Auto-évaluation des acquis
Actions concrètes à mettre en place
Échange et engagement

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'approprier les concepts théoriques de la RSE et de comprendre leur application concrète sur le terrain.