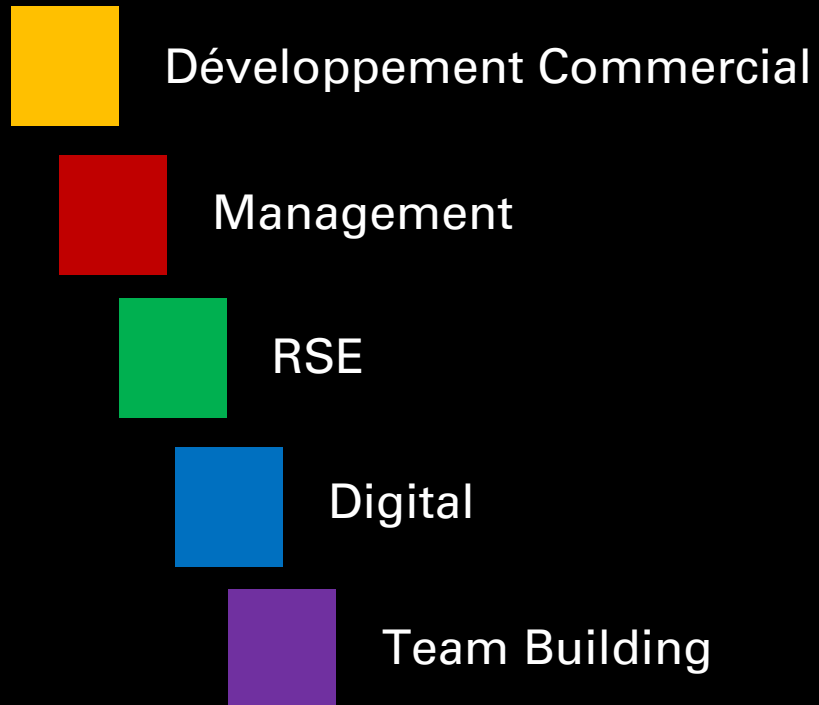




# CATALOGUE DE FORMATIONS

*Collection 2024 / 2025*



*SP TRAINING* - 06 42 14 74 96 -  
[stephane@sptraining.fr](mailto:stephane@sptraining.fr)

[www.sptraining.fr](http://www.sptraining.fr)



# Avant Propos

## **La Formation, votre vecteur de croissance !**

En cette rentrée, nous avons souhaité poursuivre et intensifier le développement de nos activités.

Ce catalogue 2024 / 2025 en est le reflet.

5 lignes colorées sur le côté ?

= 5 activités de formation

A nos compétences historiques de développement commercial et management, nous ajoutons des formations RSE, Environnement Digital et des Team Building.

Nous sélectionnons des consultants et partenaires de haut niveau pour vous permettre de progresser et être encore plus performants.

Notre Certification Qualiopi renouvelée le 24 juin 2024, est un gage de respect d'un process de formation sérieux et rigoureux.

# Notre volonté

Permettre à chaque entreprise,  
entrepreneur, commercial,  
manager d'être plus efficace  
afin de mieux développer  
son business

Notre approche est simple et  
pragmatique.

L'objectif est que chaque  
personne progresse, à son  
rythme, selon ses ambitions.

Plus que des formations, nous  
mettons nos clients en actions !

# Nos Domaines d'intervention

Développement Commercial

Management

RSE

Digital

Team Building

# Notre Méthode

## 1/ Votre Positionnement

Analyser votre savoir faire et les actions que vous engagez.  
Identifier vos axes de progression questionnaire en ligne puis RDV de 30 minutes de restitution

## 2/ Notre Proposition

Vous proposer le ou les programmes, le planning adaptés à vos objectifs

## 3/ Vos Actions

Décider ensemble et planifier les actions que vous mettrez en œuvre pour réussir

## 4/ Notre suivi

Questionnaire à 3 mois  
Conseils à la demande

# Nos Engagements

## En faveur du Handicap et Inclusion

Nos programmes de formations sont ouverts à tous publics et nous apportons une attention particulière aux personnes en situation de handicap.

**Engagement** : Permettre à toute personne de bénéficier d'une formation à la vente et au management.

**Confidentialité** : Nous respectons les situations de chaque stagiaire. Les informations échangées lors des formations restent strictement confidentielles.

**Outils** : Les supports de formations (présentations) sont adaptés dans un format lisible, en utilisant des mots d'usage courant, sur des phrases courtes, illustrées avec des pictogrammes et/ou des éléments visuels. La mise en page utilise des typographies simples, lisibles. Les explications sont claires et simples pour adresser le message essentiel.

Tous nos modules de formation prévoient un premier entretien (rendez-vous de positionnement) en face à face, visio ou téléphone. Outre l'analyse de vos points forts et axes d'amélioration, il permet d'échanger autour de vos besoins d'aménagements particuliers.

**Environnement** : Notre centre de formation est adapté aux Personnes à Mobilité Réduite. Nous disposons aussi de mobilier adaptable.

Votre situation nécessite un aménagement particulier : vous pouvez joindre Stéphane PERRIAT par mail : [stephane@sptraining.fr](mailto:stephane@sptraining.fr) ou téléphone : 06 42 14 74 96 afin de préparer en amont votre module de formation.

**Valeurs** : Notre démarche s'inscrit dans une volonté de transparence, d'honnêteté, de simplicité et d'efficacité. Nous plaçons la relation humaine au cœur de notre activité.

Contacts Utiles :

L'AGEFIPH : 0 800 11 10 09 (appel gratuit) // <https://www.agefiph.fr/ile-de-france>

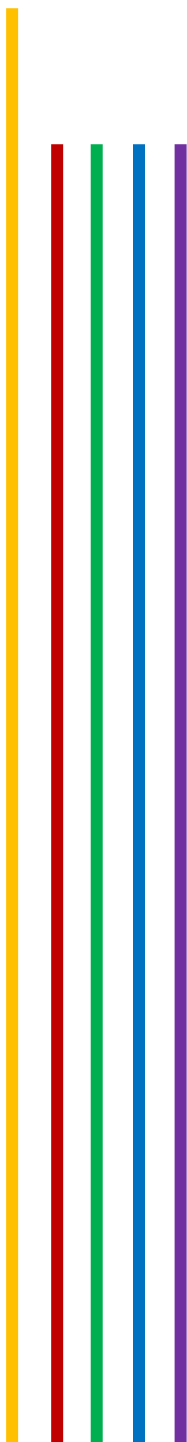
CAP EMPLOI – 01 34 01 30 00 // <https://www.capemploi-78.com/>

FACE (Fondation Agir Contre l'Exclusion) Yvelines – 01 30 16 16 13 // <https://face-yvelines.org/>

Notre partenaire conseil : ACT-R-US Conseils, Sophie ROGER - [actarusconseils@gmail.com](mailto:actarusconseils@gmail.com)



# DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



# Domaines d'intervention

Et formations « Inter »

- Votre pitch pour susciter l'intérêt
- Prospection Multicanal pour prendre des RDV
- LinkedIn pour développer son business
- Prise de rdv par téléphone
- Réseauter efficacement
- Approche commerciale 360°
- Fidélisation et ventes additionnelles
- Construire des propositions de valeurs
- Défendre, négocier et conclure
- S'adapter à ses interlocuteurs



## En « Intra »

# 100% sur mesure

**Formation dédiée à une  
équipe, pour une seule  
et même entreprise**

Sur site client ou locaux  
SP Training

- Identification du besoin en formation et des compétences à développer
- Construction du programme 100% sur mesure
- Proposition de planning ajusté

## En « Inter »

**A Saint Germain en Laye  
dans nos locaux**

Vous intégrez un groupe  
de 4 personnes  
maximum

La pédagogie est conçue  
pour permettre à chaque  
participant

- De travailler concrètement sur son métier
- En fonction de ses objectifs

**Intitulé :** Votre pitch pour susciter l'intérêt

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant besoin de présenter rapidement son activité, ses points forts

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de présenter efficacement son activité, sa société en quelques phrases. Ayant connaissance des principes de communication, elle sera capable d'ajuster en fonction de son interlocuteur et de mettre l'accent sur les mots clé.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

## Déroulé :

- Les principes d'un pitch efficace
- Vous, votre société, votre offre
  - Points forts et faibles
  - Attentes clients
  - Valeur de mon offre
- Les règles de construction du Pitch
- Construire son Pitch en quelques phrases impactantes
- Le schéma de la communication
- Les différents canaux de communication
  - Verbale, Non-Verbale et Para-Verbale
  - Maîtrise vs Impact
- Identifier les 10 mots clé du Pitch
- Pitcher en mettant en relief ses 10 mots clé

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Prospection Multicanal pour prendre des RDV

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant besoin de prendre des RDV pour développer ses affaires

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de construire une accroche de prise de rdv par téléphone et prospection physique, rédiger un mail centré sur la valeur, entrer efficacement en contact sur LinkedIn et identifier les bonnes pratiques du réseautage.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- Faire de la prospection un état d'esprit !
  - Identifier sa M2C : Moyens, Cibles et Compétences
- La Valeur de mon offre
  - Ce que j'apporte réellement à mes clients
  - Centration plus-value, bénéfiques, prise de confiance
- Accroche de prise de rdv
  - Claire, concise et percutante
  - Déclinaison dans différentes situations de prospection
- Les points clé pour rédiger un mail percutant
  - Peu de phrases et beaucoup de valeur
  - Call to action
- LinkedIn comme support de visibilité et de prospection
  - Les points clés du profil
  - Les règles pour réussir un post
  - Entrer en contact en 3 messages
- Réseauter efficacement
  - Quels réseaux ?
  - Comment interagir ?

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** LinkedIn pour développer son business

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant nécessité d'utiliser LinkedIn

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de connaître les éléments clés pour optimiser son profil, de rechercher et trouver des contacts cibles de différentes manières. De contacter, commenter et publier pour toucher des prospects et démarrer une relation commerciale ou professionnelle (partenariat, recommandation...)

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- Optimiser son profil : les éléments clés
- Rechercher un contact
  - Barre de recherche
  - Filtres multi-critères
  - Dans une société
    - Et filtres
  - Dans un groupe
    - Et filtres
- La stratégie Contacter, Commenter, Publier
  - Contacter
    - Envoyer une invitation personnalisée
    - Remercier
    - Développer le lien
  - Commenter
    - Pourquoi et comment
  - Publier
    - Quoi
    - Quand
    - Les astuces (visuel, titre, emoji...)
    - Engager et susciter l'intérêt
    - Augmenter la viralité de son post

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Prendre RDV par téléphone

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant nécessité de prendre des RDV par téléphone

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de définir ses objectifs de prospection. D'identifier ses cibles contacts froids et chauds. D'utiliser une trame de prise de rdv rapide et efficace. De passer un barrage et en faire un allié.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

## Déroulé :

- Objectifs de prospection
  - Des contacts au CA
  - Définir ses KPI
- Contacts chauds et froids
  - Définition
  - Ciblage
- Préparer sa session
  - Cibles
  - Éléments
  - Mentale
- Contacts froids
  - Rédiger sa trame
  - Oui / Non / Pourquoi
    - Gérer les réponses
  - Le barrage
    - Les barrages les plus fréquents
    - Objectif : en faire son allié
    - Apporter une réponse
- Contacts chauds
  - Relancer

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Réseauter efficacement

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité d'identifier les réseaux nécessaires à son développement commercial. De mettre en place la bonne stratégie et utiliser les bonnes pratiques. De faire de la recommandation un levier de développement efficace.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- L'importance des réseaux
  - Définition
- Les différents types de réseaux
  - Les clubs affaires
  - Les organisations syndicales
  - Les groupements et clubs d'entreprises
  - Autres réseaux (sport, culture...)
- Bien choisir ses réseaux
  - Ses objectifs
  - Son temps
- Les personnes clé
  - Identification
  - Comment les atteindre
- La bonne posture
  - Faire / ne pas faire
  - Créer du lien
- Relancer
- La recommandation
  - Les 3 objectifs

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Approche commerciale 360°

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant nécessité de questionner pour identifier et faire exprimer des attentes

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de poser un maximum de questions ouvertes afin de laisser l'interlocuteur s'exprimer. Ecouter, reformuler et relancer pour finalement synthétiser et faire valider les besoins auxquels l'offre pourra répondre. Construire une véritable approche commerciale cohérente et efficace

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

## Déroulé :

- Les étapes d'un RDV commercial réussi
- Besoins et Enjeux des interlocuteurs
- Prospects faciles et difficiles
  - Ajuster sa stratégie
- Les différents types de questions
- Identifier les sujets indispensables et informations à collecter
  - Mapping de compte
- Les Questions de situation
  - Construire son questionnaire
    - CQQOQPC
  - Tester son questionnaire
- Les Questions de problèmes et conséquences
  - Construire son questionnaire
  - Tester son questionnaire
- Les Questions de souhaits
  - Définition
  - Construire son questionnaire
  
- Reformuler, Synthétiser et Valider

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé** : Fidélisation et ventes additionnelles

**Durée** : 0,5 jour

**Pré-requis** : aucun

**Public** : tout public ayant nécessité de développer ses ventes chez ses clients

**Objectifs** : à l'issue de la formation, la personne est en capacité de comprendre l'importance de la fidélisation, d'identifier les potentiels à développer chez ses clients et mettre en place la stratégie d'approche adaptée.

**Moyens et méthodes** : exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- Conquérir, oui mais à quel prix ?
- Pourquoi fidéliser ses clients ?
- Mes leviers de ventes additionnelles
  - Où en sont mes clients ?
  - Que m'achètent-ils ?
  - Que savent-ils de moi ?
  - Et moi d'eux ?
- Les potentiels chez mes clients
  - Tableau des potentiels
  - Actions à mettre en place
- Les 5 questions indispensables à leur poser
- La force de la recommandation

Evaluation et plan d'actions



**Intitulé :** Construire des propositions de valeurs

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant nécessité de construire et présenter des offres commerciales

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de construire sa présentation d'offre efficacement en fonction des attentes du client, la présenter en face à face ou en visio. Elle pourra traiter les dernières objections et engager vers le next step.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- Construire son argumentation
  - Le Modèle C.A.P (Caractéristiques, Avantages et Preuves)
  - Rédiger sa proposition en 6 points clés
    - 100% Centration client
    - Gagner en fluidité et efficacité
- Présenter son offre
  - En face à face
  - En visio
    - Les points clés
- Identifier les dernières objections
  - Définition
  - Les plus courantes
  - Comment les traiter ?
    - Accepter, clarifier et traiter
- Engager
  - Next step ?

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Défendre, négocier et conclure

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant nécessité de négocier, défendre et conclure ses ventes

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de connaître les règles de la négociation, d'identifier tous les points négociables et leurs impacts et de bien négocier pour trouver une issue favorable aux 2 parties.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

## Déroulé :

- Se préparer à annoncer le prix
  - Le dossier et les points clés
  - Les enjeux du client
  - Les points forts de la réponse
  - Annoncer le prix sans pression
- Quels sont les points négociables de vos offres
  - Points et Impacts + -
- Les règles de la négociation
  - Définition des 5 règles d'or
  - Exemple pour chaque point
- Anticiper la stratégie de l'interlocuteur
  - Quels sont ses points stratégiques
  - Quels seront ses angles d'approche
- Engager et conclure
  - Les médailles de la conclusion

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** S'adapter à ses interlocuteurs

**Durée :** 0,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité d'identifier les 4 grands profils de personnalité, leurs caractéristiques et leurs modes de décision. Il saura faire preuve d'adaptabilité pour gagner en efficacité.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

## Déroulé :

- Les 4 Grands Profils de personnalité
  - Définition
- Leurs principales caractéristiques
  - Langage verbal
  - Langage Non Verbal
- Leurs modes d'actions et de prises de décisions
  - Ceux qui agissent
  - Ceux qui suivent
- Comment interagir efficacement
  - Faire / ne pas faire
- Gagner en agilité
  - Le profil avec lequel je suis moins efficace
    - Pourquoi
    - Comment faire

Evaluation et plan d'actions

# Développement Commercial « Intra »

## 100% sur mesure

Formation dédiée à une équipe, pour une seule et même entreprise

Sur site client ou locaux SP Training

- Identification du besoin en formation et des compétences à développer
- Construction du programme 100% sur mesure
- Proposition de planning ajusté

# Tarifs : Développement commercial

## FORMATIONS INTRA

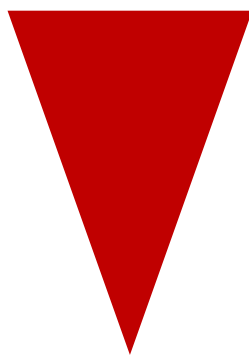
Animation (la journée)	1590,00 €HT
Conception (la journée)	1000,00 €HT

## FORMATIONS INTER

1 Programme	450,00 €HT
2 Programmes	810,00 €HT
3 Programmes	1190,00 €HT
4 Programmes	1530,00 €HT
5 Programmes	1890,00 €HT
6 Programmes	2268,00 €HT
7 Programmes	2646,00 €HT
8 Programmes	2880,00 €HT
9 Programmes	3240,00 €HT
10 Programmes	3600,00 €HT

## ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL


Forfait 4 heures	800,00 €HT
Forfait 10 heures	1800,00 €HT



# MANAGEMENT

# Domaines d'intervention



- Manager une équipe
  - Management Transverse
  - Attirer et Fidéliser (Les bonnes pratiques pour valoriser la Marque entreprise et maîtriser votre recrutement)
- 

**Intitulé :** Manager une équipe

**Durée :** 2 jours (16 heures de formation)

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant une fonction d'encadrement d'équipe

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité d'identifier les missions de chacun de ses collaborateurs, fixer les objectifs, planifier et suivre les actions., adapter son management à la personnalité du collaborateur, comprendre les 4 grands styles de management et leurs champs d'application, identifier les sources de perte de temps et optimiser son organisation, mener un entretien en tête à tête

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- Missions, objectifs et actions
  - Quelles sont les missions de mes collaborateurs ?
  - Comment fixer des objectifs : méthode SMART ?
  - Planifier des actions et les suivre
- Les 4 styles de management
  - Quand, Comment et Pourquoi être :
    - Directif
    - Participatif
    - Formatif
    - Délégatif
- Les profils de personnalité
  - Les 4 profils
    - Caractéristiques observables
    - Modes d'action
  - Comment adapter son management à chaque profil ?
- Gestion du temps
  - Urgent ou Important ?
- Mener un entretien
  - L'objectif clair de l'entretien
  - Le timing
  - Les questions pour faire parler
  - Ecouter, reformuler, relancer
  - La posture
  - Obtenir l'engagement de fin d'entretien
- Ex d'entretiens :
  - Féliciter
  - Motiver
  - Recadrer
- Evaluation et plan d'actions



**Intitulé :** Management Transverse

**Durée :** 2 jours (16 heures de formation)

**Pré-requis :** aucun

**Public :** tout public ayant une fonction de pilotage transversal

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de bien comprendre les missions, enjeux et objectifs de chacun. De prendre la bonne posture pour accompagner, faire grandir, fédérer sans lien hiérarchique. D'adapter sa communication aux interlocuteurs. D'identifier un projet à moyen long terme et mettre en place un plan d'actions efficaces.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

Déroulé :

- Missions, enjeux et objectifs
  - Quelles sont les missions de chaque partie présente ?
- La particularité du manager transverse
  - Négocier les objectifs et plans d'actions
  - Accompagner, Piloter sans diriger
  - Manager sans lien hiérarchique
- Les erreurs à ne pas commettre
  - Imposer sa vision, Ne pas écouter, Ne pas suivre, conseiller, guider
- Je parle à un patron d'entreprise pas à un « managé »
  - Ses préoccupations et Ses motivations

#### **Principes de management direct (utiles à connaître)**

Fixer des objectifs : Méthode SMART

- Rédiger, présenter et piloter un plan d'actions
- Les 4 styles de management
  - Quand, Comment et Pourquoi être : Directif, Participatif, Formatif, Délégatif
- Gestion du temps
  - Urgent ou Important ?
- **La relation au quotidien :**
- Connaitre et comprendre pour anticiper
  - L'organisation du « client », Les difficultés et Les évolutions du marché
- Faire parler et écouter
  - Les techniques de questionnement efficaces
  - Identifier et traiter les objections
- La négociation comme outil
  - Préparer ses visites, ses points de rencontres
  - Connaitre et savoir utiliser les règles d'or de la négociation
- Piloter une relation à distance
  - Téléphone / visio
  - Communiquer et passer des informations

**Faire preuve d'agilité comportementale :** Les profils de personnalité

- Les 4 profils
  - Caractéristiques observables
  - Modes d'action
- Comment adapter sa communication à chaque profil ?

Evaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Attirer et Fidéliser (*Les bonnes pratiques pour valoriser la Marque entreprise et maîtriser votre recrutement*)

**Durée :** 1,5 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** Dirigeants d'entreprises, managers devant recruter

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de définir clairement son besoin, d'identifier les points clé d'une fiche de poste, d'acquérir les bons réflexes en termes de rédaction et diffusion d'annonces pour augmenter l'attractivité, de challenger sa marque employeur et identifier des leviers d'amélioration, de mener avec méthode un entretien de recrutement, de planifier et construire une phase d'intégration de collaborateurs et de mettre en place des actions de fidélisation.

**Moyens et méthodes :** exposés formateur, exercices d'application et mises en situation

**2 Intervenants :** Consultant formateur en techniques de ventes et management et Consultante en recrutement et gestion de carrières

Déroulé :

- Quelle est votre perception (en tant que dirigeant, manager) du recrutement ?
- Le coût de la non réussite
- Ce que les candidats ne souhaitent plus
- Marque employeur et visibilité
  - LinkedIn / Site web et GMB : terrain de jeu favori
    - Mon profil LinkedIn
    - Les valeurs de mon entreprise
    - La réputation et e-réputation
    - Quelles informations disponibles
    - Comment présenter mon entreprise, ses valeurs...
- Elaborer sa stratégie de recrutement
- Définir un besoin en recrutement
  - Les questions à se poser
- Rédiger une fiche de poste
  - Quelles informations et Les erreurs à ne pas commettre
- Rédiger et diffuser une annonce
  - Comment rédiger, les informations clés
  - Les moyens de diffusion : Institutionnel, Sites Emplois et Mon réseau
  - Les erreurs à ne pas commettre
- Sélectionner les candidats
  - Les critères indispensables, Les compétences du poste, Les soft skills recherchés
  - Lecture des CV
  - Entretien téléphonique de pré-qualification
- Mener un entretien de recrutement
  - Les questions à poser
  - Les points d'attention
  - Le feedback à tous les candidats rencontrés
  - La suite du process
- Intégrer un collaborateur
  - La nécessité de le faire réussir
  - Les 3 premiers mois
    - Agenda, qui fait quoi et quand
    - Les outils pour travailler, Point de passage, Formation
    - La disponibilité du manager, Les collègues, différents services...
- Fidéliser un collaborateur
  - Les sources de motivation
  - Projection, carrière, évolution, Cooptation

Evaluation et plan d'actions

# Management « Intra »

## 100% sur mesure

Formation dédiée à une équipe, pour une seule et même entreprise

Sur site client ou locaux SP Training

- Identification du besoin en formation et des compétences à développer
- Construction du programme 100% sur mesure
- Proposition de planning ajusté

# Tarifs : Management

## FORMATIONS INTRA

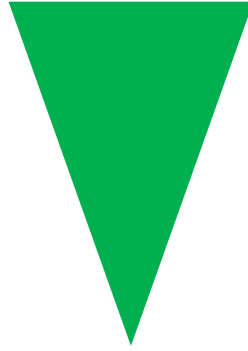
Animation (la journée)	1590,00 €HT
Conception (la journée)	1000,00 €HT

## ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Forfait 4 heures	800,00 €HT
Forfait 10 heures	1800,00 €HT

## TARIF SPECIFIQUE formation « attirer et fidéliser »

Animation (1,5 jour) 2 consultants animent cette formation	3000,00 €HT
--	-------------




RSE



# Domaines d'intervention



- Les fondamentaux de la RSE
  - Faire son diagnostic RSE
  - Elaborer et mettre en œuvre sa stratégie RSE
  - Construire et mettre en œuvre sa stratégie RSE selon l'iso 26000
  - Fresque de la RSE
- 

**Intitulé : LES FONDAMENTAUX DE LA RSE**

**Durée :** 1 jour

**Pré-requis :** aucun

**Public :** Toute personne voulant comprendre les fondamentaux du développement durable et de la RSO / RSE.

**Objectifs pédagogiques :** Appréhender les enjeux du développement durable, savoir expliquer et convaincre de l'importance de la RSO / RSE. Se repérer parmi les obligations et les exigences des nouvelles réglementations ainsi que les principaux labels et normes de la RSE. Comprendre la méthodologie de construction et de déploiement d'une stratégie RSE. Compréhension des concepts de parties prenantes, matérialité, transparence de la RSE pour l'entreprise

**Moyens et méthodes :** les pédagogies mise en œuvre sont actives et participatives. Elles alternent apports théoriques et exercices (exposés formateur, quizz, brainstorming, cas pratiques, ateliers...).

La formation requiert, pour les participants, l'utilisation de leur smartphone et/ou leur ordinateur portable connectés.

Déroulé :

## **Partie 1 : Le contexte**

La RSE en mouvement

RSE et stratégie globale

## **Partie 2 : L'environnement de l'entreprise**

Les Parties Prenantes

Actions RSE existantes

Enjeux et risque - Matrice de Matérialité

## **Partie 3 : Pour passer à l'action**

Méthodologie du diagnostic RSE

Formalisation des Résultats du diagnostic RSE

Evaluation et plan d'actions :

- Début de formation : échanges et questions sur connaissances
- En cours de formation : jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation

Fin de formation : QCM

**Intitulé :** Faire son diagnostic RSE

**Durée :** 1 jour (7heures) / 9h30 – 17h30

**Pré-requis :** Fresque de la RSE ou notion RSE, en intra : l'équipe doit être si possible représentative (métiers/niveaux hiérarchiques)

**Public :** Tout public - 8/12 participants par session

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité d'avoir un aperçu de ce qui se pratique en matière de RSE aujourd'hui et de se projeter, acquérir une compréhension de l'aspect systémique de la RSE, être en mesure d'identifier les impacts sociaux et environnementaux, les leviers d'actions et les acteurs impliqués, avoir les clés pour mener l'audit de manière structurée en mode projet et documenter les résultats.

**Moyens et méthodes :** Animation participative, apports pédagogiques du consultant formateur, réflexion collective sur l'activité de l'entreprise (rendre concrète les notions)

**Intervenant :** Consultant RSE

Déroulé :

- Qu'est-ce que la RSE / RSO ?
- Le contexte sociétal et environnemental
- Quels sont les intérêts à mettre en place une démarche RSE ?
- Le cadre réglementaire de la RSE (International, Européen et Français) et la veille RSE
- Les principaux référentiels et labels de la RSE
- Comprendre la méthodologie de construction et de déploiement d'une stratégie RSE
  - Définir les enjeux stratégiques / la politique RSE
  - Identifier et dialoguer avec les parties prenantes
  - Hiérarchiser les enjeux et la matrice de matérialité
  - Décliner ses enjeux en un plan d'action concret
- La communication sur sa démarche RSE

Évaluation et plan d'actions



**Intitulé** : Elaborer et mettre en œuvre sa stratégie RSE

**Durée** : 1 jour

**Pré-requis** : Formation « Faire son diagnostic RSE », en intra : l'équipe doit être si possible représentative (métiers/niveaux hiérarchiques)

**Public** : Tout public - 8/12 participants par session

**Objectifs** : à l'issue de la formation, la personne est en capacité de : définir la stratégie RSE et son importance dans le contexte actuel, analyser le diagnostic RSE afin de formuler des objectifs cohérents, établir un plan d'actions alignés pour favoriser la réussite, choisir les bons indicateurs et les suivre, intégrer la notion d'amélioration dans la démarche

**Moyens et méthodes** : Animation participative, apports pédagogiques du consultant formateur, réflexion collective sur l'activité de l'entreprise (rendre concrète les notions)

**Intervenant** : consultant RSE

Déroulé :

## **Partie 1 : Compréhension de la Stratégie RSE**

Qu'est-ce que la stratégie RSE ?

Intégration du diagnostic dans la Stratégie

## **Partie 2 : Mise en Œuvre de la Stratégie RSE**

Vision et Objectifs à long terme

Actions pratiques pour atteindre les objectifs

Mesure des résultats et retours d'expérience

Actualisation et ajustement continu

Evaluation et plan d'actions :

- Début de formation : échanges et questions sur connaissances
- En cours de formation : jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation
- Fin de formation : QCM

**Intitulé :** Construire et mettre en œuvre sa stratégie RSE selon l'iso 26000

**Durée :** 3 jours (pouvant être scindés en ½ journée)

**Pré-requis :** aucun

**Public :** Toute personne voulant mettre en œuvre de manière opérationnelle une démarche RSE / RSO dans son entreprise / organisation à 360°.

**Objectifs pédagogiques :** Maîtriser les fondamentaux de la RSO / RSE et en connaître les enjeux et bénéfices. Se repérer parmi les obligations et les exigences des nouvelles réglementations ainsi que les principaux labels et normes de la RSE. Appliquer la méthodologie de construction et de déploiement d'une stratégie RSE à son organisation (Identifier ses enjeux stratégiques / Cartographier ses parties prenantes / Prioriser ses enjeux / Concevoir un plan d'action avec des indicateurs associés / Se familiariser avec la communication RSE et les leviers d'animation des équipes RSE)

**Moyens et méthodes :** les pédagogies mises en œuvre sont actives et participatives. Elles alternent apports théoriques et exercices (exposés formateur, quizz, brainstorming, cas pratiques, ateliers...).

La formation requiert, pour les participants, l'utilisation de leur smartphone et/ou leur ordinateur portable connectés.

## **Déroulé :**

### JOUR 1 :

- Qu'est-ce que la RSE / RSO ?
- Le contexte sociétal et environnemental
- Quels sont vos intérêts à mettre en place une démarche RSE au sein de vos entreprises ?
- Le cadre réglementaire de la RSE (International, Européen et Français) et la veille RSE
- Les principaux référentiels et labels de la RSE
  - Focus sur l'ISO 26000 et les 7 questions centrales

### JOUR 2 :

- La RSE appliquée à votre entreprise
  - Définir vos enjeux stratégiques et votre politique RSE
- Travailler sur vos parties prenantes
  - Identification et sélection des parties prenantes
  - Déterminer comment dialoguer avec ses parties prenantes

### JOUR 3 :

- La RSE appliquée à votre entreprise
  - Comprendre comment prioriser vos enjeux RSE et comment effectuer la matrice de matérialité
  - Décliner ses enjeux stratégiques RSE en une feuille de route concrète à court / moyen / long terme et en assurer le suivi
- Déployer, animer et communiquer sa démarche RSE
  - Partage de bonnes pratiques
  - Animer et valoriser ses actions en interne et en externe

Évaluation et plan d'actions

**Intitulé :** Fresque de la RSE

**Durée :** 3 heures

**Pré-requis :** aucun

**Public :** Tout public - 6 à 12 participants par session

**Objectifs :** à l'issue de la formation, la personne est en capacité de : Comprendre les dimensions de la RSE au travers de l'activité de son entreprise, appréhender les enjeux/impacts de son activité, faire le lien avec ses parties prenantes, se familiariser avec les solutions existantes ainsi que leurs bénéfices pour l'entreprise

**Moyens et méthodes :** Animation participative, apports pédagogiques du consultant formateur, réflexion collective sur l'activité de l'entreprise (rendre concrète les notions), constitution d'une fresque collective

**Intervenant :** consultant RSE

Déroulé :

Introduction : présentation générale et consignes

Immersion et créativité

- Mise en lumière des différents enjeux environnementaux et sociétaux
- Identification des liens de causalité entre les différentes cartes du jeu
- Explications des différentes notions
- Partage d'expérience en lien avec les différentes notions
- Illustration de la fresque par les participants afin de mieux s'approprier le contenu et mettre en valeur l'intelligence collective

Lien avec les parties prenantes

Enjeux prioritaires au regard de l'activité

1<sup>ers</sup> plans d'action

Conclusion

- Conclusion générale
- Rappel des sources et des informations à disposition
- Rappel de l'importance du 1<sup>er</sup> pas dans tout passage à l'action et conduite du changement

Evaluation et plan d'actions :

- Début de formation : échanges et questions sur connaissances
- En cours de formation : jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation
- Fin de formation : QCM

# Tarifs : RSE

## FORMATIONS INTRA

Animation (la journée)	1590,00 €HT
Conception (la journée)	1000,00 €HT

## ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Forfait 4 heures	800,00 €HT
Forfait 10 heures	1800,00 €HT



DIGITAL



# DIGITAL

Avec notre Partenaire



Marketing Digital

Intelligence Artificielle

Création de site Web

Cybersécurité

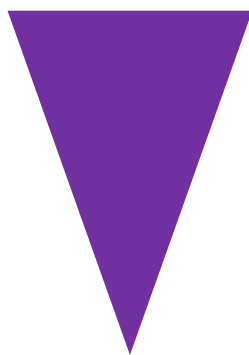
Instagram, Facebook, X,

Whatsapp

# Tarifs : DIGITAL

Un spécialiste prend contact  
avec vous pour définir  
parfaitement les enjeux  
Il vous propose une offre  
adaptée

**Tarification : sur Devis**



# TEAM BUILDING


Commerciaux  
Managers





# Domaines d'intervention



- Challenger et renforcer l'équipe managériale
  - Challenger et renforcer l'équipe commerciale
- 

**Intitulé** : Challenger et renforcer l'équipe managériale

**Durée** : 1 jour (8 heures de formation)

**Pré-requis** : aucun

**Public** : tout public ayant une fonction d'encadrement d'équipe

**Objectifs** : à l'issue de la formation, la personne est en capacité d'identifier les missions de chacun de ses collaborateurs, fixer les objectifs, planifier et suivre les actions., Identifier les 4 styles de management à utiliser selon certaines situations. Construire un plan d'actions pour son équipe

**Moyens et méthodes** : exposés formateur, exercices d'application et mises en situation, team building

**Intervenants** : 2 consultants

Déroulé :

- Missions, objectifs et actions
  - Quelles sont les missions de mes collaborateurs ?
  - Comment fixer des objectifs : méthode SMART ?
  - Planifier des actions et les suivre
  
- Les 4 styles de management
  - Quand, Comment et Pourquoi être :
    - Directif
    - Participatif
    - Formatif
    - Délégatif
  
- Mettre en place un plan d'actions pour l'équipe
  - Les actions cibles
  - Les objectifs à atteindre
  - Pilotage et indicateurs
  - Féliciter / remotiver / recadrer
  
- Evaluation et plan d'actions

**Intitulé** : Challenger et renforcer l'équipe commerciale

**Durée** : 1 jour (8 heures de formation)

**Pré-requis** : aucun

**Public** : tout public ayant une fonction commerciale

**Objectifs** : à l'issue de la formation, la personne est en capacité d'identifier clairement et exprimer les points forts de son offre, identifier ses leviers de prospection efficaces, Structurer une approche commerciale 360°, traiter les objections et utiliser des techniques de closing

**Moyens et méthodes** : exposés formateur, exercices d'application et mises en situation, team building

**Intervenants** : 2 consultants

Déroulé :

- Les points forts de l'offre
  - Identifier les points forts et les formuler bénéfices clients
- Prospection Multicanal
  - Identifier sa M2C
  - Préparer des actions de prospection efficace
- Approche commerciale 360°
  - Définition et intérêts
  - Les informations à collecter
  - Les questions à formuler
  - Développer son écoute et reformuler
- Argumenter et conclure
  - Présenter un CAP
  - Traiter les objections
  - Utiliser des techniques de closing
- Evaluation et plan d'actions

# Tarifs : Team Building

## TARIF SPECIFIQUE Team Building

Animation (1 jour),  
conception sur mesure.  
1 consultant et 1 cheffe à  
domicile animent cette  
formation

À partir de 3500,00 €HT



## *Nos Intervenants*



### **Stéphane PERRIAT**

Développement commercial, management



### **Sophie ROGER**

Management, recrutement



### **Karine RIBAK**

Stratégie RSE



### **Gaelle DELPECH**

Stratégie RSE



### **Virginie LEGRAND**

Cheffe à Domicile -Team Building



# A Propos de

## Stéphane PERRIAT

J'ai grandi à Tulle en Corrèze

Je suis passionné de sport ayant pratiqué principalement le rugby et le basket.

Après un DUT Tech de Co à Limoges, je décide de travailler.

- 1995, Je débute comme commercial en formation informatique (oui...j'ai vendu des stages sur Windows 95).
- 1997, arrivé à Paris, quelques années comme manager en GMS puis, je découvre le monde l'impression comme chef d'agence.
- 2005, Je rejoins un grand groupe de systèmes d'impression, commercial, formateur, responsable de formation vente pendant 6 ans, comptes stratégiques puis en charge du développement de business chez les concessionnaires pour les marchés arts graphiques.
- 2018, il est temps pour moi de créer ma structure de formation, franchisé pendant 5 ans.
- **2023, je poursuis mon histoire en toute autonomie, et je vais continuer de l'écrire avec vous.**

Ma volonté : faire de la formation votre vecteur de croissance !



**La Formation, votre vecteur de croissance !**

**Profitez d'un rdv de 30 minutes**

**pour obtenir :**

**L'analyse personnalisée de vos  
pratiques et enjeux**

***SP TRAINING* - 06 42 14 74 96**

**stephane@sptraining.fr**