

Convaincre des clients d'adopter des solutions numériquement économes

Objectif de la formation : Convaincre des clients de mettre en place des solutions numériquement responsables

 Présentiel ou en classe à distance



2 jours (14 h)

Forfait intra : 4.390,00 € HT

Réf.: CE103

Cette formation, destinée aux professionnels du développement durable, permet d'acquérir des compétences clés pour **promouvoir des solutions numériques éco-responsables** et **réduire l'empreinte carbone**. Idéale pour les commerciaux et consultants en développement durable, elle enseigne comment analyser les besoins des clients, proposer des solutions numériques durables et économes en énergie.

Les participants apprendront à adapter leur argumentaire pour convaincre divers interlocuteurs, des directions générales aux équipes juridiques, de l'importance d'une transition vers un numérique responsable. Ce programme est conçu pour ceux qui souhaitent se spécialiser dans le conseil en solutions numériques durables, répondant aux **enjeux environnementaux actuels** et à la **réduction de l'empreinte écologique**.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Commerciaux chargés de vendre des solutions numériques responsables, consultants des cabinets de conseil spécialisés dans le développement durable



Prérequis

- Connaissances du panorama des outils et solutions économes en énergie
- **Disposez-vous des connaissances nécessaires pour suivre cette formation ? Testez-vous !**

Programme

1 - Connaitre le cycle de vie d'un mobile

- Exploration : usages, recyclage, fin de vie
- Restitution : ordres de grandeur, usages et pratiques
- Présentation et usage : ACV et écoconception

Atelier

Co-construction du cycle de vie avec un cas d'usage

2 - Le Numérique Responsable aujourd'hui

- Introduction
- Les dimensions du Numérique Responsable
- L'historique du NR
- La réglementation autour du NR

Atelier

Recherche et partage documentaire

3 - Analyser les besoins clients et différencier les outils référentiels

- Exploration : référentiels et outil d'analyse systémique pour orienter les usages et pratiques du numérique
 - Revue des critères incontournables d'un service numérique responsable
- Atelier

Simulation d'une évaluation de maturité numérique responsable d'un client

4 - Audit NR avec le RGSEN

- Revue des critères d'audit
 - Revue des KPI numérique responsable
- Atelier

Cas d'usage

5 - Concevoir un argumentaire

- Concevoir un argumentaire et une démarche d'accompagnement de la transformation des clients pour développer leur démarches numérique responsable
- Atelier

Construction via des outils de brainstorming et d'analyse systémique

6 - Tout ce qu'il ne faut pas faire

- Argumentaires anti-greenwashing
- Atelier

Quiz

Après la session

- Agir pour le climat
- Vers un Numérique Responsable



Les objectifs de la formation

- Savoir présenter le panorama des outils et solutions numériques économes en énergie, et en expliquer les avantages pour l'environnement
- Adapter son discours en fonction des besoins de l'interlocuteur (direction générale, direction juridique, directions des achats...)
- Identifier les cas d'usage chez son client en termes de retour sur investissement et de réduction d'empreinte écologique
- Savoir mettre en place un argumentaire permettant de répondre aux questions et objections de ses clients
- Accompagner le client dans le choix de la solution numérique économe en l'intégrant dans sa stratégie d'entreprise



Evaluation

- Pendant la formation, le formateur évalue la progression pédagogique des participants via des QCM, des mises en situation et des travaux pratiques. Les participants passent un test de positionnement avant et après la formation pour valider leurs compétences acquises.



Les points forts de la formation

- Une formation complète pour promouvoir le numérique responsable : Elle fournit les outils essentiels pour expliquer les avantages écologiques des solutions économes en énergie et adapter son discours en fonction des décideurs
- Des techniques de persuasion appliquées : Les participants apprendront à bâtir un argumentaire solide, à répondre aux objections des clients et à démontrer les bénéfices en matière d'empreinte écologique et de retour sur investissement
- Approche pratique : L'alternance de théorie et d'ateliers permet aux participants d'auditer la maturité numérique de leurs clients, de contrer le greenwashing et d'intégrer des pratiques durables dans la stratégie d'entreprise
- 82% des participants à cette formation se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits au cours des 12 derniers mois.