

Intégration de l'ESG dans les relations clients : stratégies et valeur ajoutée

OBJECTIFS

Dans le secteur financier d'aujourd'hui, l'importance de l'ESG (Environnement, Social, Gouvernance) est de plus en plus reconnue. Les stratégies ESG sont non seulement cruciales pour des opérations durables, mais elles jouent également un rôle important dans la construction de relations clients de valeur. Notre formation de sensibilisation d'une demi-journée est conçue pour vous donner une compréhension des fondamentaux de l'ESG et comment intégrer ces principes dans votre activité quotidienne. Cette session vous fournira les connaissances et les outils pour comprendre et communiquer efficacement les efforts ESG à vos clients, renforçant ainsi votre entreprise et votre réseau de clients.

Les objectifs de cette formation sont :

- comprendre ce que signifie l'ESG (Environnement, Social, Gouvernance) et son importance ;
- apprendre comment les principes ESG peuvent être intégrés dans la stratégie commerciale ;
- comprendre comment l'ESG peut créer de la valeur pour l'entreprise et vos clients ;
- apprendre comment une stratégie ESG solide peut contribuer à de meilleures relations clients.

RESUME

Catégorie:

- Retail banking
- Risk, finance & treasury
- Compliance & audit
- Durabilité

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 330.00
- Non-membre: € 360.00
- Partner BZB: € 330.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Banque: **3h** général
- Assurances: **3h** général
- Crédits à la consommation: **3h** général
- Crédits hypothécaires: **3h** général
- Compliance: **3h**

PUBLIC

La formation peut être suivie par des professionnels impliqués dans la planification stratégique et les gestionnaires des relations au sein du secteur financier.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau avancé : cette formation requiert une connaissance générale de base du sujet.

PROGRAMME

CONTENU

- **Introduction à l'ESG**
 - Définition de l'ESG, contexte historique et évolution
 - Pourquoi l'ESG est plus important que jamais
 - ESG et réglementations
- **L'ESG comme levier stratégique**
 - Identifier les enjeux ESG pertinents pour votre entreprise et vos clients
 - De la conformité à l'avantage concurrentiel
 - Exemples de stratégies ESG réussies
- **Créateurs de valeur ESG**
 - Quels sont les créateurs de valeur ?
 - Intégrer les créateurs de valeur ESG dans la stratégie d'entreprise
 - Études de cas : comment les entreprises peuvent créer de la valeur grâce à l'ESG
- **Relation avec le client**
 - L'impact de l'ESG sur la perception et la fidélité des clients
 - Stratégies de communication pour partager les efforts ESG avec les clients
 - Exemples et bonnes pratiques
- **Discussion interactive et partage d'expériences**

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** ½ journée de formation (3 heures de formation)
- **Heures :** 13:30 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une « **Formation en classe** » se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

Matériel didactique : Présentation PowerPoint