

Comprendre les attentes des clients, investisseurs, candidats

DURÉE

Présentiel : 1 jour (7 heures)

PRIX 2025

Présentiel : 600 € HT / personne

Intra-entreprise : 1500 € HT / Jour

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

DATES ET LIEUX

[Consultez les sessions programmées en région](#)

FORMATEUR

Expert Durabilité RYDGE Conseil

NATURE DE L'ACTION

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

SUIVI DE L'ACTION ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail

Nouveau programme :

- Nombre d'apprenant /an/offre
- Taux de satisfaction apprenant

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation

HANDICAP

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, contactez notre référent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions. ebienne@rydge.fr

<https://www.formation.rydge.fr>

RYDGE Conseil

Paris La Défense – Courbevoie

Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil

Tour Egho
2 avenue Gambetta
CS 60055
92400 Courbevoie
Telephone:+33 (0)1 55 68 86 66
Telefax:+33 (0)1 55 68 86 60
Internet: <https://www.rydge.fr/>

PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants, managers, responsables RSE, communication ou marketing
- Responsables RH, marque employeur, ou développement durable
- Toute personne impliquée dans la stratégie, la réputation ou la relation client/investisseur

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis.
- Une connaissance de base des enjeux RSE ou de la communication d'entreprise est un plus.

OBJECTIF GÉNÉRAL

- Comprendre comment les attentes des clients, investisseurs et talents évoluent face aux enjeux sociétaux et environnementaux, et d'identifier les leviers d'action pour renforcer la crédibilité, la performance et l'attractivité de l'entreprise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS

- Analyser l'évolution des attentes des parties prenantes clés (clients, investisseurs, candidats).
- Identifier les critères RSE et extra-financiers qui influencent leurs décisions.
- Comprendre les risques d'un décalage entre discours et pratiques (greenwashing, social washing).
- Adapter la stratégie, la communication et la gouvernance aux nouvelles exigences.
- Définir des actions concrètes pour renforcer la confiance et la fidélisation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Démarche méthodique et structurée pour faciliter l'apprentissage
- Cas pratique et mises en situation pour une application immédiate
- Personnalisation de la formation à travers une large place laissée aux échanges
- Support de formation transmis à chaque participant
- Questionnaire réalisé afin d'évaluer les compétences acquises
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement

POUR LE BON DÉROULEMENT DE LA FORMATION EN DISTANCIEL

- Prévoir une webcam et un microphone fonctionnels
- Prévoir une connexion Internet à haut débit

PROGRAMME

1. INTRODUCTION ET CADRAGE

- Tour de table et attentes des participants
- Notion de parties prenantes et logique d'écoute active
- Contexte : montée des attentes RSE et transformation des comportements
- Quiz interactif : "Que veulent vraiment les clients et les talents aujourd'hui ?"

2. LES ATTENTES DES CLIENTS : CONSOMMATION RESPONSABLE ET TRANSPARENCE

- Nouvelles tendances : sobriété, circuits courts, durabilité, traçabilité
- Labels, étiquetages environnementaux, critères d'achat RSE
- Attente de preuves : lutte contre le greenwashing
- Atelier : analyse d'un cas de communication responsable réussie et d'un échec (comparatif)

3. LES ATTENTES DES INVESTISSEURS : PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE ET TRANSPARENCE

- Notions de critères ESG, reporting CSRD et taxonomie européenne
- Comment les fonds, banques et partenaires financiers évaluent une entreprise
- Notion de "double matérialité" : impact et dépendance

Cas pratique : lecture critique d'un extrait de reporting ESG et d'un score AFNOR engagé RSE

Comprendre les attentes des clients, investisseurs, candidats

DURÉE

Présentiel : 1 jour (7 heures)

PRIX 2025

Présentiel : 600 € HT / personne
Intra-entreprise : 1500 € HT / Jour

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

DATES ET LIEUX

[Consultez les sessions programmées en région](#)

FORMATEUR

Expert Durabilité RYDGE Conseil

NATURE DE L'ACTION

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

SUIVI DE L'ACTION ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail

Nouveau programme :

- Nombre d'apprenant /an/offre
- Taux de satisfaction apprenant

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation

HANDICAP

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, contactez notre référent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

ebienne@rydge.fr

<https://www.formation.rydge.fr>

RYDGE Conseil

Paris La Défense – Courbevoie
Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil

Tour Eqho
2 avenue Gambetta
CS 60055
92400 Courbevoie
Telephone:+33 (0)1 55 68 86 66
Telefax:+33 (0)1 55 68 86 60
Internet: <https://www.rydge.fr/>

PROGRAMME (SUITE)

4. LES ATTENTES DES CANDIDATS ET COLLABORATEURS : SENS, VALEURS, ENGAGEMENT

- Quête de sens et attractivité RH
- Nouveaux leviers de fidélisation : QVT, inclusion, éthique, gouvernance
- Marque employeur responsable : cohérence entre discours et culture interne
- Atelier : cartographier les attentes des collaborateurs d'aujourd'hui et y répondre par des actions concrètes

5. CROISER LES ATTENTES ET DÉFINIR DES PRIORITÉS

- Identifier les convergences entre clients, investisseurs et salariés
- Cartographier les attentes prioritaires
- Définir des leviers communs d'action : transparence, preuves, co-construction
- Exercice collectif : construire une matrice des attentes et réponses possibles

6. CONCLUSION ET PLAN D'ACTION

- Synthèse des apprentissages
- Outils et méthodes pour poursuivre la démarche (enquêtes parties prenantes, baromètres, veille RSE)
- Auto-évaluation et plan d'action individuel

MODALITÉS D'EVALUATION

- Questionnaire réalisé en fin de formation pour évaluer les compétences acquises

MODALITÉS D'ACCÈS

- Vous pourrez accéder à la formation après avoir contacté votre conseiller (par ce lien). <https://www.formation.rydge.fr/contact>
- L'adéquation de la formation et de son contenu à vos besoins sera validée par un questionnaire d'analyse et de positionnement.
- Formation disponible en présentiel uniquement.

DELAI D'ACCÈS

- A partir de la demande d'inscription à la formation, nous planifions ensemble d'une date de session à votre convenance dans un délai de 3 mois maximum.