Le ROI de la durabilité dans votre entreprise

OBJECTIFS

Au cours de cette formation, vous découvrirez comment aborder l'ESG non seulement comme une obligation, mais aussi comme une source de création de valeur (ROI) pour vos clients. Vous apprendrez comment la durabilité est intégrée stratégiquement dans le modèle économique de l'entreprise et comment elle influence la performance financière de vos clients. Vous comprendrez les leviers par lesquels l'ESG contribue à la croissance du chiffre d'affaires, à la réduction des coûts, à la rétention des talents et à l'accès au capital. Enfin, vous traduirez ces connaissances en conseils clients concrets, en indicateurs de performance pertinents et en business case convaincant.

Les objectifs de cette formation sont :

- Identifier l'ESG comme un levier stratégique au sein du modèle économique de vos clients ;
- Traduire l'impact de la durabilité en termes de chiffre d'affaires, de marge et de réduction des risques ;
- Savoir appliquer des KPI ESG financiers et non financiers dans vos conseils aux clients ;
- Construire un business case ESG argumenté et convaincant.

RESUME

Catégorie:

- Retail banking
- Durabilité
- Gestion financière des entreprises

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 575.00
- Non-membre: € 675.00
- Partner BZB: € 575.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Banque: **6h** général
- Assurances: **6h** général
- Crédits à la consommation: **6h** général
- Crédits hypothécaires: **6h** général

PUBLIC

Le cours de formation peut être suivi par différents groupes cibles :

- les chargés de relations clients ;

- account managers ;
- conseillers en crédits ;
- autres profils commerciaux du secteur bancaire et assurantiel qui souhaitent intégrer la durabilité dans leur accompagnement client et les discussions axées sur la création de valeur.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

CONTENU

- **Durabilité dans votre compte de résultats (P&L)**
  - Le véritable coût et rendement de la durabilité : impact sur les clients, les investisseurs et les collaborateurs
  - Actions à rendement prouvé : exemples concrets issus de la pratique
  - Exercice : analyse des leviers de valeur durables dans un contexte client
  - Des quick wins aux leviers structurels : élaboration d'une stratégie de durabilité
- **Des leviers de valeur à un business case**
  - La durabilité comme levier de vente et d'attraction des talents
  - Cas pratique : traduction d'un objectif stratégique ESG en simulation de ROI
  - Exercice : conversion des leviers de valeur en KPI mesurables
  - Pitch : présentation et argumentation de votre propre business case durable

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 1 journée de formation (6 heures de formation)
- **Heures :** 09:00 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en présentiel 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…