

Commercialiser les produits « Finance Durable » au sein d'un réseau

Comprendre les produits, les process et les contraintes de la commercialisation des produits issus de la Finance Durable

PUBLIC

Equipes commerciales au sein des banques, des assurances, des sociétés de gestion - Conseillers en gestion de patrimoine - CIF - CGP - Back et middle office OPCVM - Analystes ESG - Direction des investissements en entreprise, en family office - Consultants SSII en intercontrat - Equipes marketing et communication - Nouveaux entrants

PRÉ-REQUIS

Avoir une première approche du monde de la distribution des produits d'épargne mais aucune connaissance spécifique ou technique sur le sujet n'est nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux

Code
701695

Durée
1 Jour / 7 heures

Tarif Inter*
915 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Former les équipes de vente sur la commercialisation des produits financiers durables
- Appliquer les règles éthiques dans la vente de produits financiers durables
- Utiliser des méthodes de marketing responsables pour la commercialisation des produits financiers durables

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Former les équipes de vente sur la commercialisation des produits financiers durables,

Identifier les caractéristiques des produits financiers durables

- Lister les différents types de produits financiers durables
- Etablir les avantages et les inconvénients de ces produits
- Exercice : associer les types de produits à leurs caractéristiques

Distinguer les produits financiers durables des produits financiers traditionnels

- Enumérer les critères de durabilité
- Préciser les labels et certifications
- Quiz sur les produits financiers durables

Etablir la mesure de l'impact et du reporting

- Méthodes d'évaluation de l'impact environnemental et social des produits financiers durables
- Mise en place d'un reporting transparent sur l'efficacité des initiatives de finance durable
- Exemples

objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Appliquer les règles éthiques dans la vente de produits financiers durables

Respecter les principes éthiques dans la vente de produits financiers durables

- Les principes éthiques de base
- L'importance de l'éthique dans la vente de produits financiers durables
- Mise en situation pour résoudre des dilemmes éthiques

Intégrer l'éthique dans le processus de vente

- L'éthique dans la communication avec le client
- L'éthique dans le conseil et la recommandation de produits
- Jeu de rôle sur la vente éthique de produits financiers durables

Utiliser des méthodes de marketing responsables pour la commercialisation des produits financiers durables

Détailler le marketing responsable

- Les principes du marketing responsable
 - Les avantages du marketing responsable pour la commercialisation des produits financiers durables
 - Brainstorming sur les avantages du marketing responsable
- Appliquer les techniques de marketing responsable à la commercialisation des produits financiers durables
- Les techniques de communication responsable
 - Les stratégies de promotion responsable des produits financiers durables
 - Atelier de création d'une campagne de marketing responsable.
 - Validation de compétence : présentation d'un scénario de vente respectant les principes éthiques

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE

- 14 Déc. 2026

