

**FICHE FORMATION 2024** – ref : MKCR3

# QUAND LA RESPONSABILITE DE MARQUE DONNE-T-ELLE DE LA VALEUR AU PRIX ?

Bienvenue chez Les HUMAINS !



Les  
**Humains** 

# QUAND LA RESPONSABILITE DE MARQUE DONNE-T-ELLE DE LA VALEUR AU PRIX ?

## INTRODUCTION

- Les engagements des marques et leurs efforts environnementaux, sociaux et sociétaux peinent à convaincre les Français (et les Européens) de manière générale. La non-compréhension, la suspicion de washing, le manque d'intérêt sont autant de facteurs qui créent de la distance avec les discours de marque.
- Pourtant, dans le contexte climatique et humain actuel, il est essentiel pour les marques d'orienter les consommateurs vers des choix plus responsables.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

- Découvrir quels arguments mettre en avant pour justifier le surcôt d'une marque, d'un produit ou d'un service plus responsable / Ceux qui fonctionnent auprès des consommateurs ne sont pas forcément ceux sur lesquels les marques investissent le plus....

## PLAN DE LA SESSION (exemple non contractuel - sur 1 jour)

- 09h00 Introduction et enjeux actuels
- 09h30 Pour quels critères "responsables" les Français sont-ils prêts à payer plus au-delà de leurs déclarations dans les sondages ?
- 10h15 Un outil incontournable : la roue du concernement
- 11h 00 Les critères qui font la différence ne sont pas forcément ceux dans lesquels les marques investissent
- 12h30 déjeuner
- 14h 00 Les notions de minimum attendu, de prérequis, de justesse, de différence perçue
- 14h45 Contenu de marque et pédagogie au service de l'expérience positive
- 15h15 Exemples et bonnes pratiques
- 15h45 Atelier d'Appropriation arguments/profils conso
- 16h45 Mise en commun
- 17h15 Debrief et conclusion
- 17h30 Fin



# QUAND LA RESPONSABILITE DE MARQUE DONNE-T-ELLE DE LA VALEUR AU PRIX ?

## PUBLICS VISÉS

- Publics visés : managers et décideurs en entreprise (marques et enseignes) - équipes marketing/communication/offre produit et services/stratégie.
- Niveau : intermédiaire et expert.
- Prérequis : maîtriser les fondamentaux du marketing classique et si possible, de la RSE.

## FORMATS PROPOSÉS

- Deux formats proposés : 1/2 journée et 1 journée (selon ateliers, nombre de bonnes pratiques et exemples présentés)

## TARIFS

- 650 euros H.T. par participant/ 0.5j
- 1 250 euros H.T. par participant/ 1j



## LE PROGRAMME MARKETING REBOOT

Le programme Marketing REBOOT vous permet de suivre une formation complète en regroupant 3 sessions. Vous bénéficiez ainsi d'un tarif réduit.

- 1 Session de départ obligatoire : session « marketing à impact » (référence MKCR1)
- 2 Sessions spécifiques à choisir parmi toutes les sessions proposées en Marketing et Communication responsables (de MKCR2 à MKCR13)

### Tarif : réduction 20% vs 3 sessions indépendantes

Soit par exemple Programme sessions références MKCR1+MKCR2+MKCR3

- $750\text{€} + 750\text{€} + 650\text{€} = 2\,150\text{€} - 20\% = 1\,720\text{€}$  /participant sur 1.5 jrs au total

Soit par exemple Programme sessions Références MKCR1+MKCR3+MKCR4

- $1450\text{€} + 1250\text{€} + 1050\text{€} = 3\,750\text{€} - 20\% = 3\,000\text{€}$  /participant sur 3 jrs au total

Vous pouvez rajouter une ou deux sessions au programme en bénéficiant toujours du tarif -20% sur l'ensemble.



## NON COMPRIS

- Nos tarifs ne comprennent pas la location de la salle nécessaire pour la formation, les déplacements en train et nuits d'hôtel si besoin ainsi que les repas et collations.

# QUAND LA RESPONSABILITE DE MARQUE DONNE-T-ELLE DE LA VALEUR AU PRIX ?



## FORMATEUR.ICES

- Nos Intervenant.e.s sont tous expert.e.s en marketing responsable et actuellement en poste, généralement dans le milieu du conseil. Il est primordial pour nous qu'ils.elles soient en prise avec la réalité du terrain des entreprises et non de simples formateurs, parfois déconnectés des enjeux et contraintes des marchés. Ils.elles peuvent ainsi vous faire part d'expériences réelles et de cas concrets que nous avons réalisés et partagés au sein de l'Institut Les Humains.
- Le ou les profil(s) d'Intervenant.e.s vous sont présentés avant la formation. Ils sont déterminés en fonction de la thématique choisie, du format et de la disponibilité calendaire.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Nous avons à cœur d'éviter les formations descendantes pour privilégier l'interaction, l'échange d'opinions et d'expériences. Nos Intervenant.e.s sont évalués régulièrement par un coach dédié, sur leur compétences pédagogiques et sociales afin de les aider à s'améliorer continuellement.
- Nous utilisons les outils print et digitaux appropriés aux besoins de la formation en veillant à ce que chaque participant.e puisse se les approprier, en particulier lors de démo « live » par exemple.
- Les attentes et besoins des participant.e.s sont évalués en amont avec le.a responsable de la formation en entreprise et font l'objet d'un questionnaire de préformation.
- Les acquis de la formation ainsi que la satisfaction des participant.e.s sont évalués également par questionnaire après la fin de la formation.
- Un support est remis à chaque stagiaire, comportant également des sources textes ou vidéo pour approfondir la session.



## INFORMATIONS

- L'institut Les Humains est un organisme de formation dûment référencé auprès de la DRIETS et certifié QUALIOPI pour les actions de formation.
- L'institut Les Humains s'engage à la totale confidentialité des informations qui lui seront confiées par son client pour la bonne réalisation de sa mission.

# QUAND LA RESPONSABILITE DE MARQUE DONNE-T-ELLE DE LA VALEUR AU PRIX ?

## CONDITIONS PRATIQUES ET ADMINISTRATIVES

---

- ↗ Ces sessions sont accessibles à partir d'un **nombre minimum de 5 participants**. Pour toute session à moins de 5 participants, nous contacter pour devis sur mesure.
- ↗ Les sessions peuvent être dispensées en distanciel comme en présentiel mais nous recommandons le **présentiel** (le distanciel étant à réserver aux sessions de 0.5J de préférence). Nos formations sont toujours personnalisées, en fonction de vos besoins et contexte d'entreprise, que nous recueillons en entretien avec vous au préalable.
- ↗ **Un devis** en bonne et due forme vous sera présenté pour ces formations, une fois le nombre et les contenus définitivement arrêtés. Aucun travail ne saurait commencer avant retour du devis signé. Tout devis retourné vaut commande de la formation concernée. Toute formation commandée est décalable dans le temps en cas de nécessité, selon agendas des participant.e.s et des intervenant.e.s, dans la limite de 4 mois.
- ↗ **En cas d'annulation de la commande** après 15 jours suivant le retour du devis signé, un prorata sera dû en fonction de l'avancement du travail réalisé. Dans tous les cas, le montant facturé en cas d'annulation ne pourra descendre sous la barre des 20% du devis signé.

## CONTACT

---

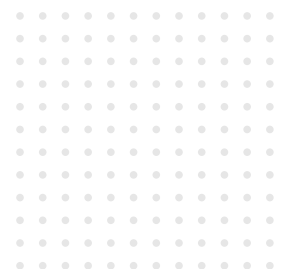
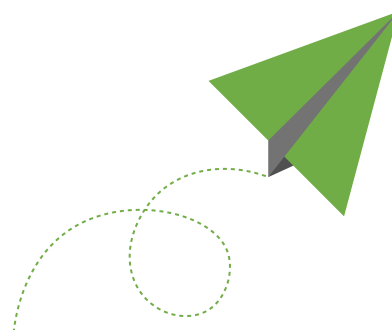
- ↗ Contactez-nous par email à l'adresse : [leshumains.contact@gmail.com](mailto:leshumains.contact@gmail.com)
- ↗ Renseignez-vous sur notre site : [www.institut-leshumains.fr](http://www.institut-leshumains.fr)
- ↗ Prenez directement rendez-vous avec notre directrice :



Sabine Maréchal : <https://calendly.com/leshumains-sabine>

Ou écrivez-lui directement si vous avez une question :

[leshumains.sabine@gmail.com](mailto:leshumains.sabine@gmail.com)



Les Humains, spécialiste de l'innovation et de la transformation durable des organisations. Retrouvez-nous sur [www.institut-leshumains.fr](http://www.institut-leshumains.fr).  
A très bientôt !



Les  
Humains 