

Booster votre chiffre d’affaires grâce à la mention RGE

Lien : https://cpfi-formation.com/formation/booster-votre-chiffre-daffaires-grace-a-la-mention-rge

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PRS76

CATÉGORIE
Management & Compétences Transversales

CPFI Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre la valeur et les critères de la mention RGE
- Savoir communiquer efficacement autour de la certification
- Développer des stratégies commerciales adaptées à RGE
- Augmenter le chiffre d’affaires grâce à la valorisation RGE
- Optimiser les marges et la rentabilité des services RGE
- Mettre en place un plan d’action concret et mesurable

POUR QUI ?

- Entrepreneurs et dirigeants d’entreprises du bâtiment
- Responsables commerciaux et marketing
- Responsables qualité et certification
- Conseillers en rénovation énergétique
- Toute personne souhaitant exploiter la mention RGE pour booster ses ventes

CPFI Formation

CPFI
Cabinet Professionnel de Formation Industrielle



Programme détaillé

1 / Comprendre la mention RGE

- Historique et contexte de la certification RGE
- Critères et obligations pour l’obtenir
- Avantages compétitifs sur le marché

2 / Impacts sur le marché et les clients

- Perception des clients et confiance accrue
- Augmentation des opportunités d’appels d’offres
- Différenciation face à la concurrence

3 / Communication autour de la mention RGE

- Outils et supports de communication
- Utilisation du label dans les devis et offres
- Marketing digital et réseaux sociaux

4 / Stratégies commerciales pour valoriser RGE

- Développement de l’offre de services
- Fidélisation et acquisition de nouveaux clients
- Techniques de prospection ciblées

CPFI Formation

5 / Optimisation des tarifs et marges

- Détermination du prix juste pour les services RGE
- Calcul et suivi des marges
- Gestion des remises et promotions

6 / Relations avec partenaires et fournisseurs

- Sélection de fournisseurs certifiés ou compatibles RGE
- Gestion de partenariats stratégiques
- Co-marketing et synergies commerciales

7 / Suivi de la satisfaction client

- Mise en place d’enquêtes et retours clients
- Exploitation des témoignages pour promouvoir la RGE
- Gestion des réclamations et amélioration continue

8 / Obligations légales et réglementaires

- Normes et certifications associées
- Respect des engagements RGE
- Veille réglementaire et mise à jour

9 / Cas pratiques et études de marché

- Analyse de campagnes RGE réussies
- Retours d’expérience de professionnels
- Études comparatives des bénéfices financiers

10 / Plan d’action personnalisé

- Définition des objectifs commerciaux RGE
- Élaboration d’un plan marketing et commercial

CPF Formation

- Suivi et évaluation des résultats

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

CPFI Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@cpfi-formation.com
Web : https//www.cpfi-formation.com

CPFI Formation — Tous droits réservés