

Commercialiser la Finance Durable : Développer et Vendre des Produits ESG au sein d’un Réseau

Lien : https://maroc-performance.com/formation/commercialiser-la-finance-durable-developper-et-vendre-des-produits-esg-au-sein-dun-reseau

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
FA64

CATÉGORIE
Finance Durable et ESG

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes de la finance durable et des produits ESG
- ✔ Maîtriser les labels et réglementations financières responsables
- ✔ Savoir structurer une offre de produits financiers durables
- ✔ Développer des techniques de commercialisation en réseau
- ✔ Argumenter efficacement les produits ESG auprès des clients
- ✔ Identifier les besoins des investisseurs responsables
- ✔ Utiliser les outils digitaux de suivi commercial
- ✔ Améliorer la performance commerciale d’un réseau
- ✔ Développer une approche conseil en finance durable
- ✔ Fidéliser une clientèle sensible aux enjeux ESG
- ✔ Piloter un portefeuille de produits responsables
- ✔ Renforcer les compétences en vente de produits financiers

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Conseillers financiers
- ✔ Banquiers commerciaux
- ✔ Gestionnaires de patrimoine
- ✔ Responsables de réseau bancaire
- ✔ Chargés de clientèle particuliers et entreprises
- ✔ Conseillers en investissement
- ✔ Agents commerciaux en finance
- ✔ Analystes financiers
- ✔ Courtiers et intermédiaires financiers
- ✔ Toute personne travaillant dans la distribution de produits financiers



Programme détaillé

1 / Introduction à la finance durable et aux produits ESG

- Définition de la finance durable
- Typologie des produits ESG et ISR
- Enjeux environnementaux et sociétaux

2 / Cadre réglementaire et labels financiers

- Réglementation européenne (SFDR, Taxonomie)
- Labels ISR, Greenfin et équivalents
- Obligations de transparence des produits financiers

3 / Compréhension des critères ESG

- Critère Environnemental (E)
- Critère Social (S)
- Critère de Gouvernance (G)

4 / Construction de l’offre de finance durable

- Sélection des produits financiers responsables
- Structuration d’une gamme ESG
- Adaptation aux profils clients

5 / Techniques de commercialisation en réseau

Maroc Performance

- Animation d’un réseau de distribution
- Techniques de vente conseil
- Développement de portefeuille clients

6 / Argumentation commerciale des produits ESG

- Valorisation de l’impact environnemental
- Réponse aux objections clients
- Mise en avant des performances extra-financières

7 / Connaissance des clients et segmentation

- Analyse des profils investisseurs
- Adaptation des produits aux besoins
- Fidélisation des clients responsables

8 / Outils digitaux et supports commerciaux

- CRM et outils de suivi commercial
- Supports pédagogiques ESG
- Communication digitale des offres

9 / Pilotage de la performance commerciale

- Indicateurs de performance réseau
- Suivi des ventes de produits ESG
- Optimisation des résultats commerciaux

10 / Études de cas et pratiques terrain

- Simulation de vente de produits durables
- Analyse de réseaux commerciaux
- Retours d’expérience et bonnes pratiques

Maroc Performance

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

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés