

RELATIONS PARTIES PRENANTES

Les clés de réussite d'une stratégie de dialogue

OBJECTIFS



- Être en capacité de réaliser une cartographie de ses parties prenantes
- Acquérir une méthode pour évaluer les modalités de dialogue existantes
- Connaître les pistes concrètes pour organiser un dialogue avec les parties prenantes
- Savoir tirer des enseignements des attentes exprimées par ses parties prenantes pour bâtir sa stratégie d'entreprise durable



POUR QUI

- Membres des Comités de Direction et Comex,
- Responsables des directions: Stratégie, RSE/DD, communication

PÉDAGOGIE



- Travail pratique et collectif, utilisant des «cas»
- Retours d'expériences concrets des consultants



MODALITÉS

1 jour

- 19 juin 2020
- 11 décembre 2020

1 000 euros HT

Déjeuners et pauses compris

PROGRAMME

Le dialogue avec les parties prenantes dépasse la simple consultation ponctuelle. Aujourd'hui, c'est un axe majeur d'une démarche RSE il consiste à établir et pérenniser les relations avec les acteurs intéressés de manière à ce que les décisions prises puissent tenir compte des attentes de chacun et bénéficier d'un large soutien.

ENJEUX LIÉS AUX RELATIONS AVEC LES PARTIES PRENANTES

- Les principes fondamentaux de la RSE et le rôle des parties prenantes
- La revue des référentiels
- Les opportunités liées au dialogue avec les parties prenantes

IDENTIFICATION ET CARTOGRAPHIE DES PARTIES PRENANTES

- La connaissance et l'identification des parties prenantes internes et externes
- La hiérarchiser les parties prenantes en fonction du degré d'influence réciproque entre elles et l'entreprise
- La segmentation des parties prenantes selon leurs spécificités
- Le recensement des dialogues existants.
- Les modalités d'identification des attentes des parties prenantes

ORGANISATION DU DIALOGUE AVEC LES PARTIES PRENANTES

- Les différentes modalités de dialogue existantes
- Les clés de succès
- La construction d'une stratégie de dialogue
- La contribution du dialogue à la RSE et son lien au management et à la gouvernance

ETUDE DE CAS

- Cartographie des parties prenantes d'une entreprise
- Élaboration d'une stratégie de dialogue



DES ENJEUX
ET DES HOMMES

www.desenjeuxetdeshommes.com