

# COMPRENDRE LA VÉRITABLE VALEUR AJOUTÉE D'UN SPSTI ET SAVOIR EN PARLER

« Vous, c'est la visite médicale obligatoire ? » Deux heures pour apprendre à répondre autrement : dire la valeur réelle de votre service, désamorcer les idées reçues et en devenir l'ambassadeur au quotidien.

## INFORMATIONS

### Public

Tout collaborateur en SPSTI

### Modalités et tarifs

- En distanciel : 150€ HT
- Intra-entreprise : nous consulter

### Dates

Consultez notre site web

### Lieux

Séminaire distanciel

### Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

### Objectifs

À l'issue de ce webinar-conférence, les participants sauront formuler la valeur ajoutée de leur SPSTI pour les salariés, les entreprises et la société, au-delà de l'image de la « visite médicale obligatoire », répondre simplement aux idées reçues sur la santé au travail, et adopter une posture d'ambassadeur de leur service dans leurs contacts quotidiens, quel que soit leur métier.

### Méthodes d'évaluation

- Évaluation par quiz en direct
- Questionnaire de satisfaction

### Méthodes pédagogiques

- Apports structurés et interactifs
- Exemples commentés en direct
- Sondages et questions-réponses

## PROGRAMME (2H)

EV008

### La valeur ajoutée d'un SPSTI : la comprendre pour y croire

- Ce que le SPSTI apporte vraiment : aux salariés (santé préservée, maintien en emploi), aux entreprises (prévention, conseil, conformité) et à la société (santé publique, désinsertion évitée).
- Quelques preuves qui parlent : ce que coûtent les accidents, les maladies et la désinsertion et ce que la prévention fait économiser.
- Sortir de l'image de la « visite médicale obligatoire » : la transformation du secteur en quelques repères.

### Savoir la dire simplement

- Répondre aux idées reçues : « ça ne sert à rien », « c'est juste une cotisation », « on ne voit jamais personne », les réponses courtes qui font mouche.
- Votre pitch en une minute : une trame simple et des exemples commentés, à adapter à son métier et à ses propres mots.

### Devenir ambassadeur au quotidien

- Chaque contact compte : à l'accueil, en visite, en entreprise, au téléphone, et aussi en dehors du travail.
- Relayer et valoriser : parler des actions du service, orienter vers la bonne personne, faire remonter ce que l'on entend.