SST FORMATION
Une marque de Berenice GROUP

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

Webinaire-conférence : dire la valeur de son service, répondre aux idées reçues, en devenir ambassadeur

« 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. Le fil rouge : votre présentation du service en une minute, construite pas à pas.

LE FIL ROUGE

Votre présentation du service en une minute : elle se construit au fil du webinaire, à partir de ce que le service apporte vraiment.

1	2	3	4
La valeur ajoutée	La dire simplement	Ambassadeur	Questions et réponses
SONDAGE	CAS COMMENTÉ	QUIZ EN DIRECT	ÉCHANGES

Objectifs À l'issue du webinaire, les participants savent :

- formuler la valeur ajoutée de leur SPSTI pour les salariés, les entreprises et la société ;
- sortir de l'image de la « visite médicale obligatoire » ;
- répondre simplement aux idées reçues sur la santé au travail ;
- adopter une posture d'ambassadeur de leur service, quel que soit leur métier.

INFORMATIONS

Public
Tout collaborateur en SPSTI.

Prérequis
Aucun prérequis nécessaire.

Modalités et tarifs
- En distanciel : 150 € HT par participant
- Intra-entreprise : nous consulter

Dates
Consultez notre site web.

Lieux
Séminaire distanciel.

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

Méthodes d'évaluation
- Évaluation par quiz en direct
- Questionnaire de satisfaction

Accessibilité
Webinaire accessible aux personnes en situation de handicap : notre référent handicap étudie avec vous les adaptations utiles.

PROGRAMME DÉTAILLÉ (DEUX HEURES) EV008

1 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), à la société (santé publique, désinsertion évitée).
- Quelques preuves qui parlent : ce que coûtent les accidents, les maladies et la désinsertion, ce que la prévention fait économiser.
- Sortir de l'image de la « visite médicale obligatoire » : la transformation du secteur en quelques repères.

SONDAGE — **Ce que l'on vous dit.** L'auditoire choisit l'idée reçue qu'il entend le plus souvent.

2 Savoir la dire simplement

- Répondre aux idées reçues : « ça ne sert à rien », « c'est juste une cotisation », « on ne voit jamais personne ».
- Des réponses courtes, appuyées sur un fait.
- La présentation en une minute : une trame simple, à adapter à son métier et à ses propres mots.

CAS COMMENTÉ — **Trois réponses qui font mouche.** Trois idées reçues, trois réponses commentées en direct.

3 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.

QUIZ EN DIRECT — **Idée reçue ou réalité ?** Six affirmations, puis chacun écrit sa présentation en une minute ; questions et réponses.

Un programme évolutif : le contenu de ce webinaire s'ajuste en fonction de l'actualité du secteur et en fonction de l'auditoire. La trame présentée ici peut donc évoluer d'une session à l'autre.

LA SIGNATURE SST FORMATION

Un fil rouge
Un fil conducteur relie les apports aux situations réelles du métier, du début à la fin.

Des échanges en direct
Sondages, exemples commentés et questions-réponses rythment les deux heures.

Des intervenants du terrain
Issus des SPST, ils en connaissent les métiers, les sigles, la culture et les transformations.

Un contenu à jour
Chaque session intègre l'actualité du secteur et s'adapte à son auditoire.

Pour en savoir plus, contactez-nous : +33 1 84 20 20 84 ou formation@sst-conseil.fr · spst-formation.fr