

CYCLE FORMATION VENDEUR

6 jours

« Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers »



Les prérequis :

Expérience attestée d'au moins 6 mois dans la vente aux particuliers et certificat CERTIPHYTO en cours de validité (moins de 4 ans).

En quelques mots :

Notre cycle de formation pour les vendeurs en jardinerie et GSB a été conçu pour répondre aux besoins uniques de ce secteur. Les formateurs qui animent la formation sont des professionnels qui ont des années d'expériences dans le domaine de la vente en jardinerie et grande surface de bricolage.

Tarif :

2000€ net de taxe par apprenant (frais d'examen inclus)

Finançable CPF :

Attention : le cycle vendeur est éligible seulement si l'entièreté de la formation est effectuée (6 jours).

RS6374



DIAGNOSTIQUER LES PARASITES VEGETAUX pour mieux conseiller son client

CIBLE

Distributeur des espaces verts, Jardinerie

OBJECTIFS

- Connaître les techniques de diagnostic
- Savoir identifier les symptômes les grands groupes de bio-agresseurs des végétaux

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Documents (fiches techniques ...)
- Démonstrations : sites Internet, vidéo...
- Observation des échantillons amenés par les stagiaires ou prélevés sur le terrain si possible
- Echanges d'expériences

Durée : 1 jour soit 7h

Lieu : En visioconférence

Vérification des connaissances :

Exercices de mise en pratique

Module appartenant au cycle spécial vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré au Répertoire Spécifique : RS6374

Le programme

LA PLANTE ET SON ENVIRONNEMENT

- Le sol (composition, structure, rôle)
- Les causes environnementales (eau, lumière, éléments minéraux...)
- Cycle de développement de la plante

LES MALADIES DES PLANTES

- Les grandes familles (bactéries, virus, champignons) : généralités
- Facteurs de développement des maladies
- Les grands types de symptômes (flétrissement, nécroses, pourritures...)
- Les principales maladies fongiques en JEV (mildiou, oïdium, cloque du pêcher, tâche noire du rosier, moniliose...)

LES RAVAGEURS DES PLANTES

- Les grandes familles de ravageurs (ravageurs du sol, des parties aériennes, piqueurs suceurs...)
- Les grands types de symptômes
- Les principaux ravageurs en JEV (pucerons, doryphores, nématodes, taupin, limaces, pyrale du buis, processionnaire du pin...)

Aucun prérequis

Tarif : 300 €
net de taxe*

* Tarif par personne
* Tarif groupe :
Nous consulter

VALORISER LES METHODES ALTERNATIVES AU RAYON JARDIN POUR MIEUX LES VENDRE

CIBLE

Distributeurs, Jardinerie

OBJECTIFS

- Connaître la nouvelle réglementation notamment le bio-contrôle
- Identifier les différents types de méthodes préventives et curatives
- Connaître et proposer les méthodes alternatives aux pesticides les mieux adaptées

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Documents (fiches techniques ...)
- Démonstrations : sites Internet, vidéo...
- Echanges d'expériences

Durée : 2 jours soit 14h

Lieu : En visioconférence

Vérification des connaissances :

Mise en situation avec une problématique donnée, proposer un conseil et une stratégie de lutte adaptée avec les produits présents dans le magasin (2h)

Module appartenant au cycle spécial vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré au Répertoire Spécifique : RS6374

Le programme

Savoir proposer des méthodes alternatives complètes, adaptées à la situation de chaque client (problématique, temps à allouer à la tâche, budget, technicité) :

Savoir conseiller au client des méthodes de lutte alternative contre les adventices (alternatives aux herbicides)

- Actions de prévention (paillages, aménagements...)
- Actions curatives (produits et outils existants et mode d'utilisation)

Savoir conseiller au client des méthodes de lutte alternative contre les champignons (alternatives aux fongicides contre mildiou, oïdium, cloque du pêcher...) Actions de prévention (plantation, arrosage, fertilisation...)

- Actions curatives (produits existants et mode d'utilisation)

Savoir conseiller au client des méthodes de lutte alternative contre les ravageurs (alternatives aux insecticides contre processionnaire du pin, pyrale du buis, doryphores, pucerons, limaces...)

- Actions de prévention (plantation, fertilisation, associations...)
- Actions curatives (produits existants et mode d'utilisation)

Savoir conseiller l'utilisation des principaux auxiliaires, les reconnaître, savoir les favoriser

RÉGLEMENTATION ET BONNES PRATIQUES

- Savoir conseiller le client pour une utilisation du produit dans le respect de la santé de l'applicateur, de ceux qui l'entourent (bonnes pratiques, EPI adaptés)
- Savoir conseiller le client pour une utilisation du produit dans le respect de l'environnement (bonnes pratiques, ZNT adaptée, gestion des déchets...)

Aucun prérequis

Tarif : 600 €

* Tarif par personne
* Tarif groupe :
Nous consulter

ANIMER UN ATELIER COLLECTIF

CIBLE

Agents des collectivités - Salariés Jardine-
ries et magasins de bricolage distributeur

OBJECTIFS

- Connaître la méthodologie pour orga-
niser et animer un atelier collectif
- Acquérir des compétences de savoir
être et des techniques d'animation
- Savoir préparer le déroulement des
séquences

MÉTHODES ET MOYENS

- Pédagogie participative
- Apport théorique
- Échanges de pratiques
- Support pédagogique
- Etude de cas et jeux de rôle

Durée : 1 jour soit 7h

Lieu : Formation en intra ou inter (Dépla-
cement en France entière)

Vérification des connaissances
Etude de cas et restitution au groupe

Module appartenant au cycle spécial
vendeur «Conseiller et vendre les
méthodes alternatives aux pesticides aux
jardins des particuliers» enregistré au
Répertoire Spécifique : RS6374

Le programme

MÉTHODOLOGIE D'ÉLABORATION D'UN PROJET D'ANIMATION COLLECTIVE

- Diagnostic des envies de la clientèle
- Elaboration du projet
- Déclinaison des objectifs en moyens : Organiser la logis-
tique
- Analyse de Cas (groupe)

PRÉPARATION ET DÉROULEMENT DES SÉQUENCES

- Accueillir le groupe : définir l'objectif de l'atelier et choi-
sir l'activité créative appropriée.
- Présenter le déroulement de l'atelier avec clarté, le
cadre, la déontologie, les objectifs...
- Proposer des activités créatives adaptées à chacun et à
l'objectif donné.
- Accompagner l'activité et faciliter la créativité avec une
posture bienveillante et non intrusive
- Etude de cas (groupe)

ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES DE SAVOIR ÊTRE ET DES TECHNIQUES D'ANIMATION

- Identifier les éléments de la bienveillance (questionne-
ment, langage, langage corporel, écoute active)
- Faciliter et libérer la parole
- Rendre acteurs les participants

Aucun prérequis

Tarif : 300 €
net de taxe*

* Tarif par personne
* Tarif groupe :
Nous consulter

VENDRE UN PROJET JARDIN

CIBLE

Gestionnaires d'espaces verts, jardineries, paysagiste, distributeurs

OBJECTIFS

- Savoir questionner le client pour identifier ses envies et ses attentes
- Identifier les attentes face aux 4 sens (ouïe, odorat, toucher, visuel)
- Connaître l'environnement paysager
- Connaître les règles d'aménagement
- Proposer des exemples

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama
- Remise de documents pédagogiques
- Echanges d'expériences

Durée : 1 jour soit 7h
Lieu : En visioconférence

Vérification des connaissances :
Tour de table

Module appartenant au cycle spécial vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré au Répertoire Spécifique : RS6374

Le programme

QU'EST-CE QU'UN ENVIRONNEMENT PAYSAGER ?

- Qu'est-ce qu'un paysage ?
- L'histoire du jardin : présentation des différents styles
- Connaître le sol et sa structure
- Notion de climat

GÉNÉRALITÉS TECHNIQUES

- Normalisation des végétaux (scions, baliveaux...)
- Conditionnement (avantages, inconvénients) pour déterminer le meilleur conditionnement pour une meilleure reprise
- Techniques de plantation (plante en pot, plante de pleine terre)
- Techniques de taille
- Comment choisir les végétaux (connaître des exigences végétales, les végétaux incompatibles, les plantes compagnes, les besoins en eau et en ensoleillement, les périodes et durées de floraison)
- Les accessoires disponibles pour valoriser son espace (pots, tonnelles, mobilier de jardin, éclairage, nichoirs, dalles...)

LA RÉGLEMENTATION VIS-À-VIS DU VOISINAGE

- Plantation des végétaux
- Entretien des végétaux
- Cueillette

QUESTIONNER SANS BRUSQUER RECUEILLIR LES ENVIES

- Communiquer
- Se mettre en position d'écoute
- Reformuler
- Identifier les 5 sens et les attentes vis-à-vis de chacun

AMÉNAGER UN JARDIN

- Les 10 règles d'or
- *Les exemples d'aménagement :*
 - Aménagement méditerranéen
 - Aménagement de terrasse
 - Un jardin fleuri toute l'année
 - Un jardin à baies

Aucun prérequis

Tarif : 300 €
net de taxe*

VALORISER SON POINT DE VENTE

CIBLE

Distributeurs, jardineries, magasins de bricolage

OBJECTIFS

- Connaître les règles liées au parcours client
- Appréhender la notion de Merchandising
- Connaître les règles de gestion de l'espace fleurs et plantes
- Connaître et appliquer les 5 règles de Kepner
Savoir prendre contact efficacement avec le client sans le brusquer

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama
- Remise de documents pédagogiques
- Echanges d'expériences
- Jeux de Rôles

Durée : 1 jour soit 7h

Lieu : Formation en intra ou inter (Déplacement en France entière)

Vérification des connaissances
Jeux de rôles

Module appartenant au cycle spécial vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré au Répertoire Spécifique : RS6374

Le programme

PARCOURS CLIENT

- Identification du parcours type suivi par un client dans un point de vente

MERCHANDISING

- Éléments pour maximiser les ventes et les marges (merchandising sensoriel et de séduction)

RÈGLES DE BONNE GESTION L'ESPACE FLEURS ET PLANTES

- Transport
- Réception
- Stockage
- Arrosage

RÈGLES DE KEPNER

- Assortiment
- Agencement
- Zone quantité/service fidélité
- Bon moment (saisons)
- Bon prix

COMMUNIQUER

- Prise de contact efficace
- Point clé de la communication non verbale et communication verbale (voix, langage, méthodes ...)

Aucun prérequis

Tarif : 300 €
net de taxe*

* Tarif par personne
* Tarif groupe :
Nous consulter