

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