

# 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