

AMBASSADEUR MARQUES PROPRES TERREAUX ET AMENDEMENTS



Conseiller.ère de vente – Je prends mon poste (PRODUIT)



Responsable de magasin
 Responsable de secteur
 Responsable jardin / végétal
 Conseiller vendeur Jardin / végétal



En salle de formation et magasin



Parcours E-learning (durée estimée 40 mn)
 Suivi d'une journée présentielle (7h)
 Groupe de 6 à 8 personnes



INTRA : sur demande
 INTER : 180,00 € HT/jour/personne
 Frais de déplacement du formateur en sus
 Distanciel possible

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Développer votre expertise vendeur
- Développer la dynamique commerciale et la rentabilité du rayon végétal, en mettant en œuvre et en maîtrisant les nouvelles gammes marques propres Ecloz & InVivo nous on sème
- Systématiser l'analyse de la terre et savoir mettre en avant les services associés (exercices pratiques)
- Traduire en langage client mes nouvelles connaissances
- Transformer les caractéristiques des produits en arguments de vente
- Mieux vendre les produits complémentaires indispensables (ex : outils) et astucieux (ex : gants)

Prérequis Aucun

Compétences visées

- Accueillir un public en situation de handicap
- Développer une démarche inclusive

Contenu de la formation

Module e-learning

A réaliser avant la journée de formation : Ce parcours de formation comprend quatre modules et des fiches ressources associées :

- **Module 1 :** Connaissance sur le sol
- **Module 2 :** Présentation de la nouvelle gamme
- **Module 3 :** La vente des produits marques propres
- **Module 4 :** Le service d'analyse de la terre

Accès à Mon C@mpus : <https://formation-teract.com/>

Accédez à la
 plateforme e-learning



Contenu de la formation en salle de formation et en magasin

1. Introduction
2. Analyse du sol
3. Analyse du sol – PRATIQUE
4. Découverte des besoins du client
5. Présentation des nouvelles gammes de Terreaux et Amendements
6. Rappel des essentiels de la vente
7. Vendre les terreaux et amendements Ecloz et Invivo nous on sème
8. Evaluation des connaissances
9. Le contrat de progrès
10. Bilan

Moyens pédagogiques et techniques

Module e-learning

- Alternance d'apports techniques et mises en pratique en magasin (cas et expériences clients, entraînement à la vente)
- Exercices en groupes pour la mise en place de la méthode commerciale
- Analyse des situations
- Les supports sont constitués des fiches à télécharger <https://formation-teract.com/> (module E-learning)

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- QCM via Kahoot
- Mises en situation
- Evaluation de la formation
- Evaluation des connaissances acquises
- Envoi d'une attestation de formation après la formation

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACTION et membre de la communauté des formateurs partenaires Campus.