

PARCOURS CONSEILLER(RE) DE VENTE EN JARDINERIE (1/2)

Nouveauté
2024

PRODUITS /
METIERS

Les + de cette formation :

La compétence de vos conseillers de vente en jardinerie est un élément primordial dans les attentes de vos clients : orienter les clients en fonction des spécificités de leurs besoins, les conseiller efficacement, sont autant d'atouts incontournables dans l'acte de vente.



Durée : 3 journées (21h)



Public : Parcours d'intégration nouveaux collaborateurs en jardinerie

Programme Jour 1 (1/2)

Introduction

- En magasin : Visite et présentation au formateur par les apprenants des différents secteurs du végétal et des produits manufacturés liés aux plantes
- Retour en salle :
- Diagnostic pré-formation : point sur les connaissances des apprenants au lancement de la formation sur les fondamentaux du végétal / Corrections

Le marché français du jardin

- Le marché des différentes familles végétales
- Le marché spécifique à votre enseigne
- Les attentes clients
- Définition de la politique commerciale spécifique aux végétaux

Programme Jour 1 (2/2)

La stratégie d'approvisionnement des végétaux

- Le Jardin Gourmand
- Le Marché aux Fleurs
- Les végétaux dits "de pépinière"
- Les plantes de la Maison

La gestion des végétaux :

- Construire son offre produit / Anticiper
- Commander / réapprovisionner
- Réceptionner
- Mettre en place en magasin
- Vendre
- Entretenir et soigner
- Démarquer

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Maîtriser les compétences de base pour exercer le métier de conseiller en jardinerie, et en particulier :
- Assurer les conseils en produits de jardin et conduire une vente. de décrire et caractériser les végétaux.
- Optimiser le fonctionnement du rayon.
- Entretenir, valoriser les végétaux en vente.



PARCOURS CONSEILLER(RE) DE VENTE EN JARDINERIE (2/2) (suite)

Nouveauté
2024

PRODUITS /
METIERS

Programme Jour 2

Les principes fondamentaux du jardin

- Le sol
- Le cycle de vie des plantes
- L'organisation du jardin

Les nouvelles pratiques de jardinage

- L'entretien et les soins au jardin
- Les différentes luttes contre les maladies
- Les différentes luttes contre les parasites

Travaux pratiques

- Entraînement à la vente et à l'argumentation sur les demandes "Jardin" des clients ou du formateur avec le conseil des solutions nécessaires proposées par les apprenants

Programme Jour 3

Identification des secteurs végétaux en magasin :

- Différents secteurs du végétal et des produits manufacturés liés aux plantes
- Diagnostic pré-formation : point sur les connaissances des apprenants au lancement de la formation sur les fondamentaux du merchandising spécifique aux plantes / Correction

La Politique Qualité du Végétal

- La politique du « 0 plante invendable »
- Travail autour des process Merchandising
- Les segments du végétal dans votre enseigne



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Maîtriser les compétences de base pour exercer le métier de conseiller en jardinerie, et en particulier :
- Assurer les conseils en produits de jardin et conduire une vente. de décrire et caractériser les végétaux.
- Optimiser le fonctionnement du rayon.
- Entretenir, valoriser les végétaux en vente.

PARCOURS CONSEILLER(RE) DE VENTE EN JARDINERIE (fin)

Nouveauté
2024



Prérequis : Aucun

Objectifs opérationnels

- Appréhender les intérêts et les enjeux de la gestion de stocks
- Utiliser les outils à disposition pour optimiser la gestion de stocks
- Minimiser les sources de démarque tout au long du parcours du produit en magasin

Méthodes et moyens pédagogiques

- Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés théoriques, des exercices pratiques d'application et d'études de cas.

Ressources pédagogiques

- Les ressources pédagogiques (supports de cours et documentations complémentaires jugées utiles par l'intervenant) sont remises lors de la formation par un lien de téléchargement envoyé par mail par votre RRH local.

Moyens techniques

- Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés théoriques, des exercices pratiques d'application et d'études de cas.
- Avant la formation, l'apprenant renseigne en ligne sur invitation de connexion, un questionnaire d'Analyse du besoin afin :
 - Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
 - De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la Fiche programme correspondent à ses attentes
 - De confirmer qu'il dispose des connaissances minimales ou prérequis mentionnés pour suivre avec aisance la formation (les solutions nécessaires pour les atteindre seront étudiées en amont de la formation).
 - D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage

Qualification des intervenants

- Nos intervenants sont tous des formateurs qualifiés, attentifs au renouvellement régulier de leurs compétences de formateurs, et sélectionnés avec soin par nos référent pédagogique.

Méthodes et modalités d'évaluation

EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUES ET/OU PRATIQUES

Cette évaluation est réalisée en ligne en fin de formation sur la base d'un questionnaire individuel. Elle permet de mesurer le niveau d'atteinte des objectifs opérationnels par l'apprenant. La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de fin de formation mentionnant le niveau d'acquisition de l'apprenant.

MESURE DE LA SATISFACTION DES APPRENANTS

Cette évaluation individuelle réalisée en ligne en fin de formation, mesure le niveau de satisfaction de l'organisation et des conditions d'accueil, des qualités pédagogiques du formateur ainsi que des méthodes, moyens et supports d'apprentissage utilisés. Elle fait l'objet d'un enregistrement en vue de l'analyse et du traitement des appréciations formulées en comité qualité.

Modalités d'Accessibilité

- Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, contacter en amont de la formation, notre Référent handicap, Madame **Lauriane RENOU** Irenou@teract.com/Tél. 06.28.54.80.60.