



S'inscrire

# CYCLE FORMATION VENDEUR

6 jours

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



## 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 avec les professionnels pour répondre aux besoins uniques de ce secteur. Les formateurs qui animent la formation sont des spécialistes du secteur qui ont des années d'expériences dans le domaine de la vente en jardinerie et grande surface de bricolage.

## TARIF

2 000€ net de taxe par apprenant (frais d'examen inclus)

## FINNANÇABLE CPF :

**ATTENTION :** le cycle vendeur est éligible seulement si l'entièreté de la formation est effectuée. (6 jours sur 18 mois).



# DIAGNOSTIQUER LES PARASITES VÉGÉTAUX

pour mieux conseiller son client



S'inscrire

## Le programme

### CIBLES

Distributeurs, Employés de Jardineries,  
Entrepreneurs du paysage

### 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 technique...)
- Démonstrations : sites Internet, vidéo...
- Echanges d'expériences

### ANALYSE DES CONNAISSANCES

Exercices de mise en pratique

Accessibilité aux PSH sous demande.  
Le délais d'accès aux formations dépend de la programmation sur nos sites.

**DURÉE :** 1 jour soit 7h

**LIEU :** Intra ou inter (France entière)

### PRÉREQUIS :

Visio : connexion internet, adresse mail,  
Ordinateur, smartphone ou tablette  
(webcam)

### 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 JEVI : Jardins Espaces Verts et Infrastructures (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 JEVI (pucerons, doryphores, nématodes, taupin, limaces, pyrale du buis, processionnaire du pin...)

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

### TARIF :

400€ net de taxe





S'inscrire

# VALORISER LES MÉTHODES ALTERNATIVES AU RAYON JARDIN POUR MIEUX LES VENDRE

Présentiel ou Visio

## 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

### RÈGLEMENTATION ET BONNE 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...)

Module du cycle vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré RS : RS6374

### CIBLES

Distributeurs, Employé de Jardineries

### OBJECTIFS

- Connaître la nouvelle réglementation notamment sur le bio-contrôle
- Identifier les différents types de méthodes préventives et curatives
- Connaître les différents types de 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

### ANALYSE DES CONNAISSANCES

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

Accessibilité aux PSH sous demande. Le délai d'accès aux formations dépend de la programmation sur nos sites.

**DURÉE** : 2 jours soit 14h

**LIEU** : Intra ou inter (France entière)

### PRÉREQUIS :

Connexion internet, adresse mail, Ordinateur, smartphone ou tablette (webcam)

### TARIF :

800€ net de taxe



# ANIMER UN ATELIER COLLECTIF



S'inscrire

## Le programme

### CIBLES

Salariés jardinerie, magasins de bricolage distribution, agents de collectivité

### OBJECTIFS

- Connaître la méthodologie pour organiser et animer un atelier collectif
- Acquérir des compétences de savoir être et des techniques d'animation

### MÉTHODES ET MOYENS

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

### ANALYSE DES CONNAISSANCES

Etude de cas et restitution au groupe

Accessibilité aux PSH sous demande.  
Le délais d'accès aux formations dépend de la programmation sur nos sites.

**DURÉE :** 1 jour soit 7h

**LIEU :** Intra ou inter (France entière)

### PRÉREQUIS :

Visio : connexion internet, adresse mail, Ordinateur, smartphone ou tablette (webcam)

### 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 logistique
- Analyse de Cas (groupe)

### PRÉPARATION ET DÉROULEMENT DES SEQUENCES

- Accueillir le groupe : définir l'objectif de l'atelier et choisir 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 (questionnement, langage, langage corporel, écoute active)
- Faciliter et libérer la parole
- Rendre acteurs les participants

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

### TARIF :

400€ net de taxe





S'inscrire

# VENDRE UN PROJET JARDIN

## 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

### RÉGLEMENTATION ET BONNE PRATIQUES

- 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 les 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
- Entretien
- Cueillette

### QUESTIONNER SANS BRUSQUER, RECUEILLIR LES ENVIES

- Communiquer
- Se mettre en position d'écoute
- Reformuler
- Identifier les 4 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.

### CIBLES

Gestionnaires d'espaces verts, employés de jardinerie, paysagistes, distributeurs

### OBJECTIFS

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

### MÉTHODES ET MOYENS

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

### ANALYSE DES CONNAISSANCES

Tour de table

Accessibilité aux PSH sous demande.  
Le délais d'accès aux formations dépend de la programmation sur nos sites.

**DURÉE** : 1 jour soit 7h

**LIEU** : Intra ou inter (France entière)

### PRÉREQUIS :

Connexion internet, adresse mail, Ordinateur, smartphone ou tablette (webcam)

Module du cycle vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré RS : RS6374



# VALORISER SON POINT DE VENTE



S'inscrire

## Le programme

### CIBLES

Distributeurs, employé de jardinerie, 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

### ANALYSE DES CONNAISSANCES

Jeux de rôles

Accessibilité aux PSH sous demande.  
Le délais d'accès aux formations dépend de la programmation sur nos sites.

**DURÉE :** 1 jour soit 7h

**LIEU :** Intra ou inter (France entière)

### PRÉREQUIS :

Visio : connexion internet, adresse mail, Ordinateur, smartphone ou tablette (webcam)

### 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 DE 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 ...)

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

### TARIF :

400€ net de taxe

