



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

