

Public	Vendeur, chef de rayon, chef de secteur
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Appréhender les techniques merchandising en jardinerie, appliquées au rayon végétal ● Valoriser les produits par une mise en scène attractive ● Développer une dynamique par l'animation du rayon
Prérequis	Tous niveaux d'expérience, impliqués dans la dynamisation du rayon
Contenu pédagogique	<p>Les enjeux du merchandising et de la théâtralisation Les attentes clients en matière de végétal, les tendances Le parcours client pour le végétal Décliner les principes de théâtralisation en serre chaude, serre froide et pépinière Dynamiser le rayon tout au long de l'année Transposer vers la pratique professionnelle par la réalisation concrète de théâtralisations dans les différents univers du végétal Bilan et axes de progrès individuels</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative Séquences d'apports pédagogiques, d'échanges intra-groupe et d'exercices pédagogiques Ateliers pratiques de théâtralisations Support de formation complet remis aux participants</p>
Durée	2 jours
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France Intra-entreprise ou inter-entreprises Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires, au sein ou très proche d'un magasin</p>
Moyens techniques	Appareils photos numériques, vidéoprojecteur, ordinateur portable
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable du stage	Stéphane Urban