

Public	Vendeur, chef de rayon, chef de secteur en charge du rayon «Produits de soin» des plantes
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Connaître les fondements du développement durable au jardin</li> <li>● Connaître pour mieux les vendre, les solutions alternatives et optimiser le conseil client dans le nouveau cadre réglementaire</li> </ul>
Prérequis	Tous niveaux d'expérience, impliqués dans la dynamisation du rayon
Contenu pédagogique	<p>Cerner les enjeux et comprendre les évolutions réglementaires depuis 2019</p> <p>Maîtriser les fondamentaux des méthodes culturales et environnementales</p> <p>Appréhender les méthodes de lutte physiques, biologiques et biotechnologiques</p> <p>Maîtriser les solutions commercialisées et bien conseiller ses clients</p> <p>S'entraîner à identifier le besoin du client et argumenter les solutions préconisées</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative</p> <p>Séquences d'apports pédagogiques, d'échanges intra-groupe et d'exercices pédagogiques</p> <p>Transposition dans la pratique professionnelle via mises en situations sur la base de documents photos</p> <p>Support de formation complet remis aux participants</p>
Durée	2 jours
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France</p> <p>Intra-entreprise ou inter-entreprises</p> <p>Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires, au sein ou très proche d'un magasin</p>
Moyens techniques	Caméscope, trépied vidéo, vidéoprojecteur, ordinateur portable, amplificateur audio
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable(s) du stage	Jean-Pierre Mille / Stéphane Urban