



## Accueil & maîtrise des animations en jardinerie

### Objectifs spécifiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les besoins de nos clients,
- Appréhender son profil : ses qualités et ses défauts
- Créer et gérer des animations, des événements
- Maîtriser les techniques de vente

### Côté pratique

Durée : **2 jours** (14 heures) ; Public et pré-requis : conseillers de vente, animateurs, être en charge de la vente et/ou de l'animation- être susceptible de devenir conseiller de vente/animateur rapidement.

### Programme

- J1** Le client : Profil Disc, son comportement, ses habitudes, ses attentes  
L'accueil, une différence de taille Vs le net, kit Accueil de 'rêve'  
Rappel : étapes de techniques de vente,
- J2** Créer des animations, des événements toute l'année  
Gestion et prise de parole en public  
Projets et objectifs

### Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Utilisation d'exemples via des vidéos et des jeux de rôles. Gaming : jeu de cartes Profil individuel, création calendrier annuel animations. Débriefing individuel et collectif, Qcm tout au long de la journée pour validation des acquis et l'assiduité.

### Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des qcm permettent de vérifier les acquis et revenir sur les points spécifiques. A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'plan d'action et vos objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation remplie par le formateur est présentée au chef d'entreprise.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

### Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

### Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Opcommerce disponible : nous contacter.

### Contact



Roland  
Maryline

360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr  
06.07.55.27.49 [roland.motte@rmj.fr](mailto:roland.motte@rmj.fr)  
06.24.34.51.37 [maryline.motte@rmj.fr](mailto:maryline.motte@rmj.fr)