



Conseil Client : comprendre le jardin, le client, le végétal

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

- Connaître et assimiler les tendances et les attentes du consommateur jardin
- Adapter l'argumentaire de vente par rapport à son profil
- Adapter le végétal et les créations

Côté pratique

Durée : **2 jours** (14 heures) ; Public et pré-requis : conseiller de vente/technicien végétal, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller de vente/technicien végétal rapidement.

Programme

- J1** Point sur le jardinier amateur,
Profil Disc
Les tendances fortes de l'Isclj, impact sur les demandes
- J2** Les végétaux et jardins 'tendance', leur gestion
Argumentaires de vente, anticiper et adapter les évolutions dans l'entreprise

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, quizz tendances 'végétal'. 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 pour débrief.

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

06.24.34.51.37

maryline.motte@rmj.fr