



Le Guide Consommateur Jardin 2022

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

- Connaitre et assimiler 6 thèmes de consommation jardin.
- Comprendre les attentes du consommateur.

Côté pratique

Durée : **1 jour** ; Public et pré-requis : vendeurs, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller en vente rapidement, chefs de rayon et managers débutants et/ou confirmés

Programme

matin Tour de table, les attentes
1-Potager/potajeune,
2-The Plante to be,
3-Y'a plus d'saison

am 4-Echoppe à shopper,
5-Service et versa,
6-Atmosweb
Débrief

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Utilisation du Book GCJ 2022.
Techniques simples et pragmatiques à mettre en place dès le lendemain de la formation.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche « Objectifs ». Le stagiaires choisit 3 objectifs personnels qu'il mettra en place dès son retour dans l'entreprise. Une évaluation sera faite par échange de mail ou par téléphone 3 mois après la formation à l'initiative du formateur.

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 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