



Reconnaissance des plantes vertes et fleuries

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

- Connaître les plantes vertes et fleuries et les soins liés à la plante
- Comprendre l'intérêt pour un client, répondre aux principales questions
- Reconnaître "LA belle" plante
- Conclure la vente

Côté pratique

Durée : **1 jour** (7 heures) ; Public et pré-requis : conseiller de vente, fleuriste, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller de vente rapidement.

Programme

matin

Les plantes de la maison : les grandes familles

Comment ça marche... Comment ça pousse ?

La durée de vie chez les clients

Les 20/80 = Phalaenopsis, Ficus, Spathiphyllum, Cactus, Broméliacée, Anthurium

am

Un rappel des étapes de la vente

L'accueil, les questions à poser,

Les soins rassurants, les plantes faciles, la conclusion

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 : quizz de reconnaissance, quizz entretien. 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

06.24.34.51.37

roland.motte@rmj.fr

maryline.motte@rmj.fr