



## La théâtralisation en jardinerie

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

- Comprendre les clients selon leur profil
- Assimiler les nouvelles façons de consommer
- Appréhender les tendances ISCJ
- Savoir les mettre en perspective dans le point de vente

### Côté pratique

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

### Programme

|                     |                                                                                                                                                 |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b><u>matin</u></b> | Le consommateur, son profil Disc<br>Les nouvelles attentes de consommation<br>Les tendances ISCJ, décryptage<br>Calendrier des théâtralisations |
| <b><u>am</u></b>    | Théâtralisation selon le point de vente                                                                                                         |

### 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. 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)