Valoriser et vendre la Permaculture

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

- Connaître et d'expliquer les principes de la permaculture
- Adapter la permaculture à nos clients 'jardinier'
- Sélectionner les produits 'permaculture' du point de vente
- Créer des animations et théâtralisations permacoles à destination des jardiniers amateurs/saison

Côté pratique

Durée : 2 jours (14 heures) ; Public et pré-requis : vendeurs, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller en vente rapidement, chefs de rayon débutants et/ou confirmés

Programme

Jour 1 Tour de table : votre parcours, vos attentes
La permaculture, définition et philosophie de cette tendance
Les tendances du jardinier amateur, son profil Disc
La permaculture adaptable chez nos clients, les produits permacoles du point de vente

Jour 2 Les mises en avant « permaculture » en fonction des saisons
Théâtraliser la permaculture, créer et valoriser une animation
Les réponses aux objections, communiquer avec la permaculture

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Jeu-test du Profil Disc, vidéos, qcm. Travail en groupes : réalisation de tableaux gestion et création rayons, animations et théâtralisation permacoles du magasin. Débrief individuel et collectif.

Méthodes mobilisées et modalité d'évaluation

A la fin de la formation, chaque stagiaire rempli une fiche 'Synthèse, plan d'action et vos 3 objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation rempli 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

RMJ
360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr
Roland 06.07.55.27.49 roland.motte@rmj.fr
Maryline 06.24.34.51.37 maryline.motte@rmj.fr