

Le commerce et le végétal

CONSTAT

Vos personnels, débutants ou expérimentés, sont confrontés à une mutation des comportements de votre clientèle. Ce changement est en partie due à vos nouveaux concepts merchandising attirant une clientèle « type GMS », mais aussi par l'évolution de votre concept marketing résolument orienté vers une pédagogie des sens et de la nature.

OBJECTIF DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Créer un espace commercial propice à la vente et aux achats d'impulsion des végétaux
- Mettre en relation l'assortiment du rayon végétal avec les attentes du client
- Appliquer les bonnes pratiques de la gestion d'un rayon végétal
- Contrôler la bonne tenue du rayon végétal en agissant sur la démarque
- Soutenir avec constance un rayon végétal de qualité

Afin de comprendre la mission du commerçant « végétal » et de s'adapter aux nouvelles tendances des achats consommateurs

PROGRAMME

A – Le parcours client

Exercice « charriot » sur le point de vente :

Chaque participant devra analyser et comprendre le cheminement client à travers les rayons végétaux du magasin en suivant différents critères : facilité de trouver le bon produit, circulation, prix, présence des vendeurs, réflexions clients, affichage, aide à la vente etc...

(L'objectif de cet exercice est de sensibiliser les stagiaires sur les différents points abordés au cours de la journée).

B – La présentation du rayon végétal

La localisation de la pépinière et du marché couvert
L'implantation de la pépinière et du marché aux fleurs
L'animation du rayon végétal
La présentation et la mise en situation
L'organisation (anticipation)
L'information clientèle (les services)



C – L’approvisionnement et la gestion du rayon végétal

Les tendances du marché aux fleurs
Les tendances de la pépinière
Le choix de la gamme
Comment définir les grandes familles végétales ?
La relation avec le fournisseur végétal
Comment commander avec les fournisseurs ?
Comment réceptionner les végétaux ?
La fiche de réception
Quand et comment démarquer les végétaux ?

D – La maintenance du rayon végétal

L’entretien du rayon végétal

- ✓ La propreté,
- ✓ La présentation des plantes,
- ✓ Ce que je dois faire une fois par semaine ?
- ✓ La fiche d’évaluation du secteur.

Le planning d’activité hebdomadaire du rayon végéta.

METHODES PEDAGOGIQUES

Active :

- *Exercice* : Les exemples pris dans tous les exercices correspondront à des mises en situations avec les produits que les stagiaires vendent dans leur rayon.
- Mises en situation
- Discussions/échanges

Affirmatives :

- Apports théoriques du formateur

Interrogative :

- Les stagiaires, salariés de l’entreprise, ont tous de l’expérience. On part de cette expérience pour travailler sur des cas concrets

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être en charge du secteur végétal ou susceptible de le devenir rapidement - Collaborateurs, managers et chefs de secteurs débutants et/ou confirmés présents sur la surface de vente

LES MODALITES ET DELAI D’ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier



LES MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

Synthèse et plan d'actions élaboré par le stagiaire, validé par le formateur et présenté au chef d'entreprise + débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d'entreprise

LA DUREE

2 Jours (14 heures)

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié

ACCESSIBILITE AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites dans les locaux des clients ou des salles de formation louées

Pour tout autre type de handicaps, nous contacter au préalable pour étude

Copyright ©1er Mars 2024