

# 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**