

Développer les ventes de gazons en jardinerie



Identifier les besoins du client, pour bien le conseiller et développer les ventes

M2208

1 jour / prix sur devis

Date et lieu sur demande

Responsable du stage : **Franck PRUNUS**
Contact : 01 42 33 89 02 - franck.prunus@semae.fr

► OBJECTIFS

- › Acquérir des méthodologies pour identifier le besoin du client
- › Connaître son offre, valoriser son rôle de conseil, et gagner en crédibilité en l'adaptant aux besoins de la clientèle
- › Développer les ventes complémentaires/additionnelles

► PUBLIC CONCERNÉ

- › Tous les collaborateurs en charge du conseil et de la vente de gazons

► PRÉREQUIS

- › Aucun

► PROGRAMME

- › **Les bienfaits de la pelouse : rappels et contextualisation**
 - Chiffres du marché et réglementation phytosanitaire
 - L'impact environnemental des gazons
- › **Comprendre les besoins et les contraintes des utilisateurs**
 - Les critères de choix de gazons
 - Les typologies de gazon
 - Confrontation des attentes et de l'offre existante
- › **Les bonnes pratiques commerciales**
- › **Connaître son offre et savoir conseiller**
 - La notion de gamme :
 - + les différentes variétés associées à la gamme (prix/qualité)
 - + la notion de label
 - L'entretien
 - Quelques conseils sur :
 - + l'arrosage
 - + la fertilisation (avec notion de teneur en éléments fertilisants)
 - + le désherbage
 - + La scarification...
- › **Développer les ventes additionnelles**

► MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- › Alternance d'apports théoriques et méthodologiques
- › Partages d'expériences
- › **Exercices et mises en situation, jeux de rôle**

► ÉVALUATION ET SUIVI

- › Questionnaire de satisfaction
- › Auto-évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques
- › Attestation de formation

LES + DE LA FORMATION

- Formateur spécialiste de la vente en jardinerie