



Vendeur conseil en jardinerie rayon végétal

La profession :

Le vendeur conseil en jardinerie :

- a un contact direct avec la clientèle et est capable de renseigner sur les produits et de les vendre. Il dispense le conseil spécifique aux produits dont il a la parfaite connaissance technique (conseils d'utilisation et d'entretien),
- assure la préparation des commandes, la réception quantitative et qualitative des produits et leur mise en rayon.
- Il participe à l'agencement, l'approvisionnement et la maintenance de son rayon ; conduit une réflexion sur l'organisation des achats et fait des propositions dans ce domaine.

Il peut être appelé à une certaine polyvalence suivant la taille du magasin.

Il est un des vecteurs de l'image de marque de l'entreprise et doit constamment le traduire par son comportement et sa tenue.

Lieux d'exercice de l'activité (types d'entreprises) : jardineries traditionnelles.

Perspectives d'évolutions dans l'emploi : Chef de rayon, voire chef de secteur

Public

La formation s'adresse :

- à des personnes -sans expérience professionnelle ou formation en horticulture- qui s'inscriront dans un parcours comprenant une spécialité en horticulture à choisir entre production horticole ornementale et paysage.
- à un public possédant une expérience ou un diplôme en horticulture - paysage.

Ce public suit un parcours spécifique dont la durée est variable suivant : l'antériorité d'acquisition du diplôme, la durée de l'expérience et la possession ou non d'un diplôme en horticulture - paysage.

Durée du parcours : 8 à 23 mois 1/2
avec une spécialité horticole

Remarque : une période préparatoire polyvalente (cf. fiche spécifique) d'une durée de 14 à 26 semaines précède éventuellement l'entrée en préparatoire spécifique ; la durée du séjour est rallongée d'autant.

Qualification :

Attestation de formation délivrée par le CRP de Clairvivre



Aptitudes et qualités requises :

Pour des situations courantes de travail

- ▶ station debout prolongée avec déplacements
- ▶ travail dans des positions variées (contorsion du tronc, accroupissement et agenouillement)
- ▶ intégrité motrice et fonctionnelle quasi totale des membres supérieurs
- ▶ bonne acuité visuelle avec ou sans correction
- ▶ bonne acuité auditive avec ou sans correction
- ▶ bonne élocution
- ▶ aptitude à communiquer
- ▶ tolérance respiratoire et cutanée aux pollens et autres irritants
- ▶ disponibilité (travail les week-ends et jours fériés)
- ▶ manutention et port de charges (jusqu'à 10 kg)
- ▶ tolérance aux chaussures de sécurité

Pour des situations occasionnelles de travail ou des emplois spécifiques :

- ▶ port de charges (jusqu'à 25 kg)

Programme d'enseignement

La formation de vendeur en jardinerie option végétaux ne peut se concevoir sans de solides connaissances en horticulture. Les professionnels du secteur rencontrés lors de nos enquêtes sont unanimes sur ce point. Aussi, cette formation est subordonnée au suivi d'une des spécialités en horticulture (production horticole ou paysage).

La formation professionnelle (comprenant le parcours de base et la spécialisation Vente en jardinerie option végétaux) **2533 heures**

Mercatique – Connaissance du secteur

- analyses et connaissances du client
- marché et enseignes
- fournisseurs

Gestion commerciale

- législation commerciale
- responsabilité civile et pénale
- procédure, réception, marquage
- merchandising
- calculs, calculs commerciaux, gestion des stocks, commandes
- pancartage, ILV (informations sur lieux de vente), PLV (promotions sur lieux de vente), balisage
- emballage
- informatique et travaux administratifs
- procédures de caisse

Communication – Vente

- règles de communication
- techniques de vente (accueil, téléphone)
- training de ventes
- vente des services

Périodes en entreprise :

Dix-huit semaines dont six semaines en entreprise horticole ou paysage, puis douze semaines en jardinerie (réparties entre serre chaude, marché en fleur et pépinière)

Spécificités liées à l'enseigne (ou à la surface de vente)

- connaissance de l'enseigne
- la place du vendeur au sein de l'entreprise
- le fournisseur de l'enseigne
- les procédures au sein de l'enseigne
- les services au sein de l'enseigne

La vente des végétaux

Les connaissances de bases concernant : les grands groupes de végétaux, les caractéristiques pour chaque groupe (cycles biologiques, prise en compte des éléments climatiques, soins et traitements) sont censées avoir été acquises en partie lors des formations en horticulture.

- identification des produits, réception et mise en place
- construction de gammes dans chaque composante du rayon et mise en situation
- animation du rayon
- les 20/80 et la saisonnalité
- les fiches de présentation
- les argumentaires de vente
- les listes de produits complémentaires
- les emballages

Pour tout renseignement complémentaire, contacter le
CENTRE DE REEDUCATION PROFESSIONNELLE - CITE DE CLAIRVIVRE
24160 SALAGNAC
Tél. : 05.53.62.23.24 - Fax : 08.05.63.90.63
Email : crp.contact@epd-clairvivre.org
Site : www.crp-clairvivre.fr

