



850,00 €
TTC /
personne

1 J
7 h

DOSSIER DE FORMATION VERÉBO

Techniques de ventes du gazon synthétique

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mettre en avant les spécificités du gazon synthétique pour en faire une force de vente et de chiffrer au plus juste la prestation de pose tout en maîtrisant son coût de revient.

PUBLIC VISÉ ET LES PRÉREQUIS

Le public concerné tourne autour des professionnels de l'aménagement extérieur. Nous pensons évidemment aux paysagistes, et jardiniers en premier lieu, mais d'autres secteurs sont également ciblés pour élargir leur offre tels que les piscinistes, les entreprises de terrassement, les poseurs de terrasses, etc.

Prérequis pour suivre la formation : Le stagiaire doit avoir une activité dans l'aménagement extérieur ou la preuve d'en créer une dans un avenir proche.

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE PRATIQUÉE EN PRÉSENTIELLE

Méthode expositive

Ici on considère que la connaissance est un savoir et qu'elle est bénéfique aux apprenants. De même, qu'elle assimile le travail à un savoir-faire qui est profitable aux professionnels formés.

Qu'en est-il des moyens mis en œuvre ? Le formateur est le seul à pouvoir transmettre ses connaissances sous la forme d'un exposé. C'est le cas typique d'un cours magistral où l'apprenant doit assimiler des connaissances. Les modalités de contrôles s'effectuent uniquement après évaluation de l'apprenant.

Comment fonctionne une session de formation qui utilise cette méthode ? Le formateur s'appuie sur une présentation orale ou un support écrit afin d'expliquer ou démontrer des concepts d'apprentissage. L'apprenant se contente d'apprendre par cœur grâce à une prise de note réalisée durant la session de formation. Afin de s'assurer que les apprenants ont bien assimilé les nouvelles connaissances, le formateur interroge les apprenants une fois son exposé achevé.

Les moyens pédagogiques

La formation se déroule dans une salle climatisée pourvue d'un grand écran sur lequel passe les supports visuels. Tous les produits (gazons, matières premières et accessoires de pose) sont exposés et mis à disposition des stagiaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une première évaluation avant la formation sous forme de questionnaire permet d'évaluer le niveau de connaissance sur le gazon synthétique de chaque stagiaire. Ce recueil d'information en amont permet de planifier des groupes homogènes et d'anticiper sur le contenu et le déroulé de la formation.

Durant la formation, une évaluation, sous forme de questionnaire, est prévue en fin de matinée pour s'assurer que l'approche commerciale et le calepinage sont bien assimilés. En fin de journée, une autre évaluation portant plus sur l'argumentaire commerciale est proposée, d'abord par un questionnaire, puis par un jeu de rôle.

A l'issue de la formation, le formateur évaluera chaque participant en fonction de son ressenti sur la journée passée. Un suivi s'opérera automatiquement après la formation, soit par une visite sur site par l'animateur du réseau, soit par un appel téléphonique programmé à 30 jours après la formation, puis 6 mois et 12 mois plus tard. En fonction de l'analyse du suivi ou à la demande du stagiaire, un perfectionnement personnalisé peut être proposé.



PROGRAMME DE FORMATION VERÉBO

Techniques de ventes du gazon synthétique

8H30 > 9H00

Accueil des participants

Lors de cet accueil, vous serez accueilli par la direction ainsi que par vos formateurs autour d'une collation.

9H00 > 10H30

Verébo et son marché

Vous débuterez par la découverte de l'enseigne, puis vous prendrez connaissance de l'essor du marché du gazon synthétique ainsi que ses différentes caractéristiques.

Les produits Verébo

À la suite, vous découvrirez les produits Verébo, comprenant ses gazons et ses accessoires.

DÉVELOPPEZ
VOTRE
PORTEFEUILLE
CLIENTS

10H30 > 10H45

Pause

PROPOSEZ UN
PRODUIT
NOVATEUR

10H45 > 12H30

La relation commerciale

Dans le but de vous former aux techniques de ventes Verébo, vous assisterez à une présentation de différents éléments comprenant : notre charte, le déroulé d'un rendez-vous client ainsi que les différentes objections que vous pourrez rencontrer.

Techniques de pose et applications du gazon synthétique

Vous passerez ensuite à l'étude des différentes techniques d'installations.

12H30 > 13H30

Pause déjeuner

13H30 > 15H00

L'argumentaire commerciale

Vous apprendrez ici les différentes manières de présenter les atouts phares des produits Verébo. Vous disposerez de tous les éléments clés pour convaincre et conseiller au mieux vos clients en fonction de leurs projets.

15H00 > 15H15

Pause

15H15 > 16H30

Mesure et chiffrage

Vous découvrirez la meilleure manière d'appréhender une pose de gazon synthétique à travers la formation au calepinage et le chiffrage de celui-ci.

Questions/Réponses