

**Module optionnel**

<b>Titre de module</b>	<b>Vente Branche verte</b>	<b>Code</b>	<b>EP-W24</b>
<b>Conditions</b>	Occuper, actuellement ou ultérieurement, un poste de vendeur dans une entreprise et idéalement animer une équipe de vente. Se base sur le domaine de compétences opérationnelles 1.1: «Conseil et vente» du plan de formation pour horticulteurs/horticultrices CFC et sur la liste de formation initiale pour la connaissance et l'utilisation des plantes pour horticulteurs/horticultrices CFC. Une expérience spécifique peut compléter les conditions indiquées.		
<b>Compétences</b>	Les personnes ayant suivi ce module réussissent, avec leur équipe de vente, à obtenir des chiffres d'affaires nettement plus élevés et des ventes additionnelles mesurables. Ils développent davantage, systématiquement et incontestablement, leur propre compétence commerciale, personnelle et technique et celle de leur équipe. Ils accompagnent, soutiennent et stimulent l'équipe de vente à apporter des conseils en un minimum de temps et à appliquer les normes commerciales prescrites par JardinSuisse.		
<b>Contrôle des compétences</b>	Simulation d'entretien, durée 60 min.		
<b>Objectifs de formation</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Appliquer de manière rentable les normes commerciales prescrites par JardinSuisse dans les entretiens de vente.</li> <li>2. Utiliser et contrôler les outils de gestion adaptés pour introduire avec succès les normes commerciales au sein de sa propre équipe.</li> <li>3. Commencer avec amabilité et assurance les entretiens de vente et laisser une première impression de professionnalisme.</li> <li>4. Comprendre rapidement les besoins du client.</li> <li>5. Élaborer des catalogues de questions structurés pour des situations de vente types sous forme de check-lists et s'exercer avec sa propre équipe de vente.</li> <li>6. Présenter de façon attractive des produits/solutions adaptées aux besoins du client.</li> <li>7. Élaborer un argumentaire pour les objections types et s'exercer avec l'équipe de vente.</li> <li>8. Obtenir et documenter des ventes additionnelles lucratives, personnellement et avec l'équipe, par le biais d'un discours direct ou d'une habile présentation des produits.</li> <li>9. Mettre en œuvre dans l'entreprise les principes d'une présentation moderne des produits afin de réaliser des achats spontanés sur le point de vente.</li> <li>10. Établir une gestion efficace des réclamations avec des instructions claires, les compétences et la gestion de la qualité qui en résulte.</li> <li>11. Identifier les collaborateurs qui ont une attitude négative vis-à-vis de la vente et les amener à un renforcement mental.</li> <li>12. Réfléchir sur sa propre attitude sur le thème de la vente et adopter un style de vente durable, fondé sur l'éthique.</li> </ol>		
<b>Durée d'enseignement</b>	Cours avec travaux pratiques et certificat de compétence	Heures	40
<b>Reconnaissance</b>	Module optionnel pour l'admission à l'examen professionnel. Certificat de formation continue pour tous les participants finalisant le module avec le certificat de compétence.		
<b>Durée de l'ID module</b>	5 ans	<b>Durée de validité du certificat de compétence pour l'admission à l'EP</b>	7 ans