

Vendre du paysage et assurer son suivi

Objectif :

- Permettre aux responsables et cadres des entreprises d'espaces verts de vendre du paysage
- savoir se vendre par des applications pratiques sur des jeux de rôles et des études de cas en marketing - vente - prestations valorisantes.

Contenu :

- Connaître son client
- Typologie des clients
- Savoir entendre, écouter, observer : analyse de la demande
- Présentation, look : savoir parler et argumenter, valoriser ses compétences et ses savoirs faire
- Les principes conventionnels de marketing
- Les comportements à éviter

Moyens pédagogiques :

- Supports papiers, vidéoprojecteur, participation interactive, petits ateliers de travail, mise en situation à partir de cas concrets

Mode de validation des acquis :

Attestation de suivi de la formation, modèle pouvant servir dans le montage d'un dossier VAE.

Intervenants :

BRISSINGER Benoît, entrepreneur paysagiste

Durée : 2 Jours

Dates Lieu :

Gr1 : 7-8 février 2012 LEP ERSTEIN 67

Gr2 : 15-16 février 2012 MULHOUSE 68 Village Drouot

Tarif 2012 :

<u>Statut</u>	<u>Tarif 2012</u>
Chef d'exploitation cotisant au VIVEA *	75 €
Salariés cotisant au FAFSEA	0 € (prise en charge totale par le fond de formation si renvoi du bulletin d'inscription FAFSEA)
Autres fonds de formation (AGEFOS, OPCA2, OPCALIA...)	371 €

* si prise en charge par le comité VIVEA et justificatif de cotisation à jour.