

VALORISER LES METHODES ALTERNATIVES AU RAYON JARDIN POUR MIEUX LES VENDRE

OBJECTIF

- Connaître la réglementation pour s'en servir d'argumentaire
- Identifier les différents types de méthodes préventives et curatives qui existent dans le magasin
- Connaître et choisir les méthodes alternatives les mieux adaptées à la zone

Il sera pris une heure avec les stagiaires afin de faire le tour du magasin et observer les articles commercialisés afin d'adapter les produits alternatifs à mettre en valeur

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Chapitre : Savoir proposer des méthodes alternatives complètes, adaptées à la situation de chaque client (problématique, temps à allouer à la tâche, budget, technicité) (10h)
 - Savoir conseiller au client des méthodes de lutte alternative contre les adventices (alternatives aux herbicides)
 - Actions de prévention (paillages, aménagements...)
 - Actions curatives (produits et outils existants et mode d'utilisation)
 - Savoir conseiller au client des méthodes de lutte alternative contre les champignon (alternatives aux fongicides contre mildiou, oïdium, cloque du pêcher...)
 - Actions de prévention (plantation, arrosage, fertilisation...)
 - Actions curatives (produits existants et mode d'utilisation)
 - Savoir conseiller au client des méthodes de lutte alternative contre les ravageurs (alternatives aux insecticides contre processionnaire du pin, pyrale du buis, doryphores, pucerons, limaces...)
 - Actions de prévention (plantation, fertilisation, associations...)
 - Actions curatives (produits existants et mode d'utilisation)
 - Savoir conseiller l'utilisation des principaux auxiliaires, les reconnaître, savoir les favoriser
- Chapitre Réglementation et bonnes pratiques (2h)
 - Savoir conseiller le client pour une utilisation du produit dans le respect de la santé de l'applicateur, de ceux qui l'entourent (bonnes pratiques, EPI adaptés)
 - Savoir conseiller le client pour une utilisation du produit dans le respect de l'environnement (bonnes pratiques, ZNT adaptée, gestion des déchets...)
- Mise en situation avec une problématique donnée, proposer un conseil et une stratégie de lutte adaptée avec les produits présents dans le magasin (2h)
- Autoévaluation

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Film (Matériels, techniques alternatives)
- Documents (arrêtés, plaquettes...)
- Démonstrations : sites Internet, présentation de pièges ...
- Echanges d'expériences
- Observation sur le terrain si possible

MODALITÉS

- Durée : 2 jours (Formation) soit 14h
- Formation en intra ou inter (inscription individuelle ou inscription de groupe)

PRE REQUIS

- Aucun

CIBLE

- Distributeurs, Magasins de jardinage

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- COSTE Laurie-Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)