

Année 2021



Catalogue de Formation

Spécial vendeurs



biova
Formation

CONTACT



Patricia ISOARDI

Pilote du processus formation

05-62-19-22-30

patricia.isoardi@biova-france.fr



Lydie HEBRARD

Ingénierie et facturation

05-62-19-22-32

lydie.hebrard@biova-france.fr

Rachetée en 2015 notre société a plus de 15 ans d'expérience dans le domaine de la santé des végétaux, de la formation et de l'environnement. Forte de cette expérience sur les végétaux et le traitement des dangers sanitaires y afférant, BIOVA a développé

- **Une expertise de CONSEIL et FORMATION en**
 - o Santé du végétal
 - o Réduction de l'utilisation des produits phytosanitaires sur tout milieu (voirie, espaces verts, cimetières...)
 - o Réglementation.

- **Une expertise en matière d'analyse de laboratoire**
 - o Sanitaire des végétaux (cultures ornementales, grandes cultures, cultures maraichères, viticulture et arboriculture fruitière)
 - o De la qualité sanitaire du sol

UN ENGAGEMENT AU SERVICE DE NOS CLIENTS

Les normes qualité permettent de garantir une qualité de service à destination de nos clients et partenaires.



La société BIOVA est **certifiée selon le référentiel ISO 9001** version 2015. L'objectif de cette démarche est de satisfaire nos clients et de mesurer leur satisfaction.



Notre processus FORMATION est certifié selon le référentiel **QUALIOPI**. Cette certification atteste de la qualité de notre processus pour le développement des compétences de nos apprenants

La société BIOVA est **certifiée Conseil** stratégique et spécifique à l'utilisation des produits phytosanitaires

FORMER POUR PARTAGER

Centre de formation agréé, BIOVA met en œuvre depuis 2005 des cycles de **formations** centrés autour de 4 axes :

- Un axe « **Réglementation** » : axe règlementaire qui permet de respecter la loi ...
 - o **Le Certiphyto**
 - o **Le Certibiocide**

- Un axe « **Vendeur JEVI** » : axe spécifique à destination des équipes techniques des sociétés intervenants dans le monde animal et végétal, cet axe permet une motivation des équipes opérationnelles sur la base de l'acquisition de nouvelles compétences

- Un axe « **BIO-AGRESSEURS** » :
 - o **Frelon asiatique** : mieux connaître l'insecte et les méthodes de lutte pour une gestion optimale en toute sécurité et respectueuse de l'environnement

- **E-learning** : La formation est un outil clef pour apprendre, comprendre et adapter de nouvelles informations dans ses pratiques quotidiennes. BIOVA donne une autre dimension à la formation en utilisant les outils numériques.

Mixer des séquences présentielles dans les locaux et des échanges et partages à distance, permet un suivi plus personnalisé. L'objectif principal est que l'apprenant soit au centre du dispositif.

L'aspect temporel est essentiel, l'apprenant est accompagné sur une période plus longue afin de respecter son rythme d'apprentissage, de créer des liens plus forts et de prendre le temps de se connaître pour mieux se comprendre.

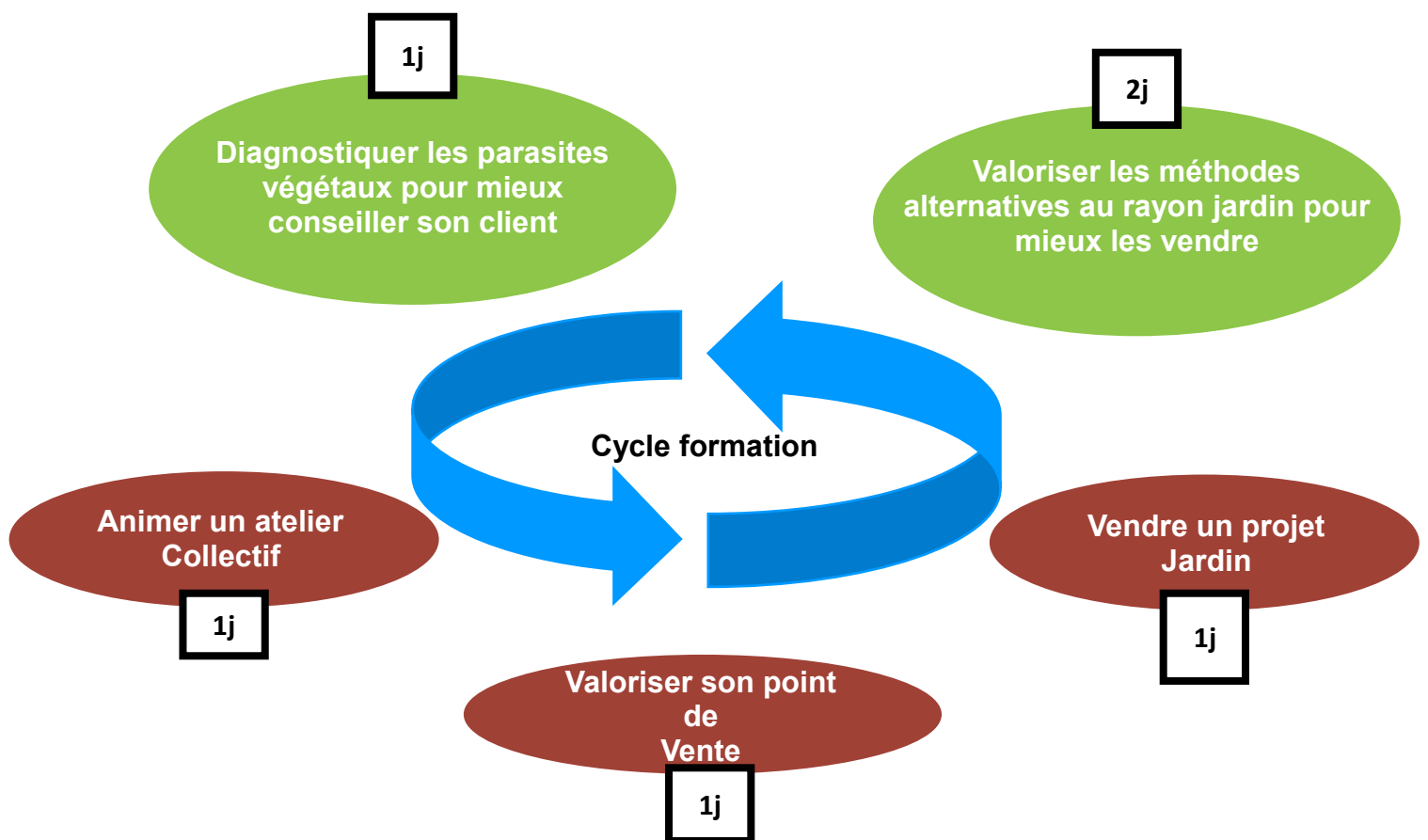
Bref, mieux répondre aux besoins de tous les acteurs d'une formation.

Toutes nos formations s'effectuent dans le cadre de notre certification Qualiopi. En ce sens elles répondent aux exigences de

- Feuilles de Présence,
- Niveau de satisfaction (sur l'environnement, le formateur, les sujets abordés)
- Thèmes qu'il serait intéressant d'aborder lors d'une prochaine session de formation
- Thèmes que l'apprenant souhaiterait voir aborder dans une autre session de formation

Dans le cadre de sa politique d'agilité et afin de satisfaire au mieux ses clients, BIOVA est à l'écoute permanente, adapte et développe des formations spécifiques à la demande de ses clients.

LE CYCLE DE FORMATION



Programme des formations

Diagnostiquer les parasites végétaux pour mieux conseiller son client 10

Connaitre les principes et méthodes pour établir un bon diagnostic ainsi que les causes des maladies des végétaux du jardin, afin de proposer une solution adaptée au client.

Valoriser les méthodes alternatives au rayon jardin pour mieux les vendre 12

Les méthodes dites alternatives permettent de se passer des produits phytosanitaires mais la bonne connaissance de ces méthodes, leur champ d'action et leurs limites permettent de conseiller le client pour une meilleur efficience.

Animer un atelier collectif 14

Pour fidéliser ses clients et leur proposer toujours de nouvelles activités, l'animation de groupes collectifs bien structurée permet d'atteindre l'objectif.

Vendre un projet jardin 16

Sur la base de questions et des informations fournies par le client proposer un projet jardin qui correspond à l'envie client.

Valoriser son point de vente 18

Certaines règles en termes d'aménagement permettent d'avoir un visuel qui attire le client, les couleurs, le catalogue, la gamme sont autant de sujets qu'il est important de maîtriser

En complément

Connaître les nuisibles et les produits biocides pour mieux orienter son client .20

Savoir identifier et connaître les principaux nuisibles (insectes et rongeurs) ainsi que les produits disponibles sur le marché afin de conseiller une stratégie de lutte appropriée aux clients.

Nos formations en distanciel

Reconnaître et identifier les sols en toute simplicité 22

Connaître le sol, sa typologie et son fonctionnement afin d'assurer une bonne fertilisation et proposer les végétaux adaptés aux clients.

Associer les plantes au jardin potager 24

Identifier les plantes qui peuvent être bénéfiques au jardin. Comprendre comment les intégrer au potager pour profiter de leurs bénéfices et optimiser l'espace.

Nos formations réglementaires

Certificat Individuel Mise en vente, vente des produits phytosanitaires **initial**... 26

Certificat Individuel Mise en vente, vente des produits phytosanitaires **renouvellement** 28

DIAGNOSTIQUER LES PARASITES VEGETAUX POUR MIEUX CONSEILLER SON CLIENT

(Vendeur de produits phytosanitaires et matériel de jardinage - Jardin, Espaces Verts)

OBJECTIF

- Connaître les techniques de diagnostic**
- Savoir identifier les symptômes des grands groupes de bio-agresseurs sur les végétaux**

Il sera pris en compte les particularités des territoires régionaux voire locaux dont le groupe est originaire.

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- La plante et son environnement
 - Le sol (composition, structure, rôle)
 - Les causes environnementales (eau, lumière, éléments minéraux...)
 - Cycle de développement de la plante
- Les maladies des plantes
 - Les grandes familles (bactéries, virus, champignons) : généralités
 - Facteurs de développement des maladies
 - Les grands types de symptôme (flétrissement, nécroses, pourritures...)
 - Les principales maladies fongiques en JEVl (mildiou, oïdium, cloque du pêcher, tâche noire du rosier, moniliose...)
- Les ravageurs des plantes
 - Les grandes familles de ravageurs (ravageurs du sol, des parties aériennes, piqueurs suceurs...)
 - Les grands types de symptômes
 - Les principaux ravageurs en JEVl (pucerons, doryphores, nématodes, taupin, limaces, pyrale du buis, processionnaire du pin...)
- Méthodologie de diagnostic sur échantillon
 - Les questions préalables
 - L'observation des symptômes
 - La confirmation du diagnostic par laboratoire
- Evaluation : exercices de mise en application

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Documents (fiches techniques ...)
- Démonstrations : sites Internet, vidéo...
- Observation des échantillons amenés par les stagiaires ou prélevés sur le terrain si possible
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation) soit 7h
- Formation en intra ou inter (inscription individuelle ou inscription de groupe)

PRE REQUIS

- Aucun

CIBLE

- Gestionnaires d'espaces verts, Jardineries

LIEU DE LA FORMATION

- Formation dans nos locaux ou sur site

NOM DU RESPONSABLE DE STAGE

- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif groupe : 1400€ la journée (net de Taxe)
- Tarif individuel : 250€ la journée (net de Taxe)

VALORISER LES METHODES ALTERNATIVES AU RAYON JARDIN POUR MIEUX LES VENDRE

OBJECTIF

- Connaître la nouvelle réglementation et le biocontrôle
- Connaître les produits présents au rayon phyto, leur mode de fonctionnement, leurs avantages et limites
- Savoir combiner les produits de traitement et les méthodes alternatives pour proposer une stratégie de lutte complète au client

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Chapitre Réglementation et bonnes pratiques (2h00)
 - 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...)
- Chapitre : Savoir proposer des méthodes alternatives complètes, adaptées à la situation de chaque client (problématique, temps à allouer à la tâche, budget, technicité) (9h00)
 - 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 champignons (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

- Mise en situation au rayon (2h00) : application pratique des connaissances théoriques vues en formation en salle en fonction des produits présent dans le rayon phytosanitaire du magasin.
- Evaluation (1h00) avec une problématique donnée, proposer un conseil et une stratégie de lutte adaptée avec les produits présents dans le magasin

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

- MESAS Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif de groupe : 2500€ la formation de 2 jours (net de Taxe)
- Tarif individuel : 500€ la formation de 2 jours (net de Taxe)

ANIMER UN ATELIER COLLECTIF

OBJECTIF

- Connaitre la méthodologie pour organiser et animer un atelier collectif
- Acquérir des compétences de savoir être et des techniques d'animation
- Savoir préparer le déroulement des séquences

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Méthodologie d'élaboration d'un projet d'animation collective (2h45)
 - Diagnostic des envies de la clientèle
 - Elaboration du projet
 - Déclinaison des objectifs en moyens : Organiser la logistique
 - Analyse de Cas (groupe)
- Préparation et déroulement des séquences (1h15)
 - Accueillir le groupe : définir l'objectif de l'atelier et choisir l'activité créative appropriée.
 - Présenter le déroulement de l'atelier avec clarté, le cadre, la déontologie, les objectifs...
 - Proposer des activités créatives adaptées à chacun et à l'objectif donné.
 - Accompagner l'activité et faciliter la créativité avec une posture bienveillante et non intrusive
 - Etude de cas (groupe)
- Acquérir des compétences de savoir être et des techniques d'animation (3h)
 - Identifier les éléments de la bienveillance (questionnement, langage, langage corporel, écoute active)
 - Faciliter et libérer la parole
 - Rendre acteurs les participants
- Evaluation par Etude de cas et restitution au groupe

MÉTHODES ET MOYENS

- Pédagogie participative
- Apport théorique
- Échanges de pratiques
- Support pédagogique
- Etude de cas et jeux de rôle

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation) soit 7h
- Formation en intra ou inter (inscription individuelle ou inscription de groupe)

PUBLIC CIBLE

- Agent des collectivités
- Salariés Jardineries

PRE REQUIS

- Aucun

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- MESAS Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif groupe : 1400€ la journée (net de Taxe)
- Tarif individuel : 250€ la journée (net de Taxe)

VENDRE UN PROJET JARDIN

OBJECTIF

- Savoir questionner le client pour identifier ses envies et ses attentes
- Identifier les attentes face aux 4 sens (ouïe, odorat, toucher, visuel)
- Connaître l'environnement paysager
- Connaître les règles d'aménagement
- Proposer des exemples

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Qu'est-ce qu'un environnement paysager (1h)
 - Qu'est-ce qu'un paysage ?
 - L'histoire du jardin : présentation des différents styles
 - Connaître le sol et sa structure
 - Notion de climat
- La réglementation vis-à-vis du voisinage (30 mn)
 - Plantation des végétaux
 - Entretien des végétaux
 - Cueillette
- Généralités techniques (2h30)
 - Normalisation des végétaux (scions, baliveaux...)
 - Conditionnement (avantages, inconvénients) pour déterminer le meilleur conditionnement pour une meilleur reprise
 - Techniques de plantation (plante en pot, plante en plein terre)
 - Techniques de taille
 - Comment choisir les végétaux (connaître des exigences végétales, les végétaux incompatibles, les plantes compagnes, les besoins en eau et en ensoleillement, les périodes et durée de floraison)
 - Les accessoires disponibles pour valoriser son espace (pots, tonnelles, mobilier de jardin, éclairage, nichoirs, dalles...)

- Questionner sans brusquer – recueillir les envies – Communiquer (1h)
 - Communiquer
 - Se mettre en position d'écoute
 - Reformuler
 - Identifier les 5 sens et les attentes vis-à-vis de chacun
- Aménager un jardin les 10 règles d'or (1h)
- Exemple d'aménagement (1h)
 - Aménagement méditerranéen
 - Aménagement de terrasse
 - Un jardin fleuri toute l'année
 - Un jardin à baies
- Evaluation : Tour de table

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation) soit 7h
- Formation en intra ou inter (inscription individuelle ou inscription de groupe)

PUBLIC CIBLE

- Gestionnaires d'espaces verts,
- Salariés Jardineries
- Paysagistes

PRE REQUIS

- Aucun

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- MESAS Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif groupe : 1400€ la journée (net de Taxe)
- Tarif individuel : 250€ la journée (net de Taxe)

VALORISER SON POINT DE VENTE

OBJECTIF

- Connaître les règles liées au parcours client**
- Appréhender la notion de Merchandizing**
- Connaître les règles de gestion de l'espace fleurs et plantes**
- Connaitre et appliquer les 5 règles de Kepner**
- Savoir prendre contact efficacement avec le client sans le brusquer**
- Jeux de Rôle**

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Parcours client
 - Identification du parcours type suivi par un client dans un point de vente
- Merchandizing
 - Eléments pour maximiser les ventes et les marges (merchandizing sensoriel et de séduction)
- Option : Espaces fleurs et plantes (fonction du public)
 - Règles de bonne gestion espaces fleurs et plantes
 - Transport
 - Réception
 - Stockage
 - Arrosage
- 5 règles de Kepner
 - Assortiment
 - Agencement
 - Zone quantité/service fidélité
 - Bon moment (saisons)
 - Bon prix
- Communiquer
 - Prise de contact efficace
 - Point clé de la communication non verbale et communication verbale (voix, langage, méthodes ...)
- Evaluation : Jeux de rôles

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation) soit 7h
- Formation en intra ou inter (inscription individuelle ou inscription de groupe)

PUBLIC CIBLE

- Salariés Point de vente

PRE REQUIS

- Aucun

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- MESAS Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif groupe : 1400€ la journée (net de Taxe)
- Tarif individuel : 250€ la journée (net de Taxe)

CONNAITRE LES NUISIBLES ET LES PRODUITS BIOCIDES POUR MIEUX ORIENTER SON CLIENT

OBJECTIF

- Connaître les nuisibles (biologie, clés de reconnaissance, mode de vie ...)
- Connaître le mode d'action des produits présents au rayon biocide
- Savoir donner des recommandations sur les bonnes pratiques d'utilisation des produits biocides

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Chapitre Insecticides (4h00)
 - Biologie et mode de vie des insectes nuisibles :
 - Frelons et guêpes
 - Moustiques, dont le moustique tigre
 - Fourmis
 - Punaises de lit
 - Blattes
 - Puces
 - Mouches
 - ...
 - Stratégie de lutte et produits disponibles en magasin
 - Méthodes alternatives à l'utilisation des produits biocides chimiques
- Chapitre : Rodenticides (2h00)
 - Biologie et mode de vie des rongeurs
 - Rats noirs et rats gris
 - Souris et mulots
 - Campagnols, taupes
 - Stratégie de lutte et produits disponibles en magasin
 - Méthodes alternatives à l'utilisation des produits chimiques (anticoagulants)
- Chapitre Bonnes pratiques d'utilisation des produits biocides (1h00) :
 - Règlementation spécifique aux produits biocides
 - Sensibilisation aux dangers des produits pour la santé et l'environnement

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Film (Biologie, méthodes de lutte...)
- Documents (arrêtés, plaquettes...)
- Démonstrations : sites Internet, présentation des solutions en rayon
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation) soit 7h
- 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

- MESAS Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif groupe : 1400€ la journée (net de Taxe)
- Tarif individuel :250€ la journée (net de Taxe)

RECONNAITRE ET IDENTIFIER LES SOLS EN TOUTE SIMPLICITÉ *EN DISTANCIEL*

OBJECTIF

- Identifier les types de sols
- Apprendre à entretenir, à fertiliser le sol
- Savoir restructurer le sol pour adapter les cultures

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Chapitre : Connaître et savoir proposer les méthodes d'identification de la nature du sol pour répondre au mieux aux besoins de ses clients (1h)
 - Savoir déterminer la nature des sols
 - Initiation à la composition des sols
 - Identification des cinq grandes natures de sol
 - Méthodologie pour identifier simplement la nature du sol
- Chapitre : Comprendre le fonctionnement du sol pour assurer sa fertilisation(1h)
 - Connaître la faune et la flore du sol : les services rendus au sol
 - Les acteurs du sol et leurs rôles
 - Zoom sur les vers de terre
 - Savoir conseiller le client pour fertiliser le sol en fonction des cultures
 - Les engrais organiques, minéraux et les engrais verts
 - Etude de cas
- Chapitre : Conseiller les clients pour adapter le sol aux cultures souhaitées (1h)
 - Être capable de proposer une solution pour restructurer le sol
 - Proposer les amendements organiques et minéraux
 - Préconiser les supports de culture
 - Etude de cas
- Evaluation des connaissances par un test en ligne (30mn)

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques (format numérique)
- Film et animation
- Interaction avec outils de formation numériques
- Démonstrations : sites Internet
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 3h30 à distance. Formation accessible 24h/24. Un point d'échange en visio avec un formateur d'une heure sera planifié après la formation afin de répondre à toutes questions.
- Formation en distanciel (inscription individuelle)

PRE REQUIS

- Aucun

CIBLE

- Distributeurs, Magasins de jardinage

LIEU de la Formation

- Formation en ligne

Nom du responsable de stage

- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif 90€ (net de Taxe)

ASSOCIER LES PLANTES AU JARDIN POTAGER

EN DISTANCIEL

OBJECTIF

- Connaître les plantes qui assurent la protection des cultures potagères
- Savoir associer les plantes fleuries, aromatiques avec les plants de légumes
- Maîtriser la gestion des cultures pour optimiser l'espace

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Chapitre : Identifier les végétaux qui ont un impact bénéfique sur les cultures potagères(1h)
 - Connaître les végétaux, leurs rôles
 - Apprendre le fonctionnement des plantes répulsives, appâts, relais
 - Différencier les types de végétaux
 - Connaître les grandes familles de légumes
- Chapitre : Savoir associer les végétaux entre eux (1h)
 - Connaître les différentes associations
 - Comprendre les grands principes
 - Les associations légumes + fleurs
 - Les associations légumes + plantes aromatiques
 - Les légumes entre eux
 - Les plantes qui ne se mélangent pas
- Chapitre : Savoir organiser l'espace de son potager (1h)
 - Être capable de proposer un plan d'aménagement d'un potager
 - Proposer les végétaux qui se complètent pour optimiser l'espace
 - Savoir intégrer les plantes compagnes dans un potager
 - Savoir conseiller sur la rotation des cultures
 - Anticiper et proposer des plans de cultures sur un cycle de plusieurs années
 - Connaître les engrais verts
- Evaluation des connaissances par un test en ligne (30mn)

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques (format numérique)
- Film et animation
- Interaction avec outils de formation numériques
- Démonstrations : sites Internet
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 3h30 à distance. Formation accessible 24h/24. Un point d'échange en visio avec un formateur d'une heure sera planifié après la formation afin de répondre à toutes questions.
- Formation en distanciel (inscription individuelle)

PRE REQUIS

- Aucun

CIBLE

- Distributeurs, Magasins de jardinage

LIEU de la Formation

- Formation en ligne

Nom du responsable de stage

- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif 90€ (net de Taxe)

CERTIFICAT INDIVIDUEL - Mise en vente, vente des produits Phytopharmaceutiques

(Formation certifiante – éligible CPF)

Code CPF 235774

OBJECTIF

- Connaître la réglementation et sécurité environnementale**
- Identifier et d'évaluer les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires**
- Connaître et choisir les méthodes alternatives à la lutte chimique**

Le programme sera adapté à des groupes de vendeurs de zones géographiques proches (même type de climat, d'altitude, ...) et à la spécificité de l'activité professionnelle (Zones Non Agricoles, Zones Agricoles).

Il sera pris en compte, concernant les risques environnementaux, les particularités des territoires locaux dont le groupe est originaire.

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- **Réglementation et sécurité environnementale (7 à 8 h)**
 - Cadre réglementaire français
 - Définition des produits phytopharmaceutiques, AMM, Usages
 - Classement et stockage des produits au sein de l'espace de vente
 - Responsabilité de l'applicateur et vis-à-vis des tiers
 - Réglementation spécifique à cette activité (enregistrement, documents, agrément d'entreprise...)
 - Risques pour l'environnement, voies de contamination (dangers et situations d'exposition)
 - Prévention des risques (Zones, pratiques et aménagements : stockage, manipulations, épandages)
- **Produits phytosanitaires et santé humaine : Santé sécurité et espaces ouvert au public (7 à 8 h)**
 - Risques liés à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques (dangers et situations d'exposition)
 - Types de mesures à prendre pour réduire les risques (règles simples de protection)
 - Conduite à tenir en cas d'intoxication et d'accident (symptômes, mesures d'alerte, signalement)

- Réduction du recours aux produits phytopharmaceutiques, méthodes alternatives (5 h)
 - Techniques alternatives (Méthodes et produits de biocontrôle, Systèmes ou aménagements)
 - Nécessité d'intervenir : identification des agresseurs et évaluation des risques
 - Raisonnement des interventions : choix des produits (efficacité, toxicité, caractéristiques).
- Vérification des connaissances – 30 questions (1h)

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Film (MSA, jardins)
- Mise en pratique (étiquette, FDS, fiches techniques, EPI, reconnaissance de maladies, ravageurs, adventices, auxiliaires naturels ...)
- Documents présentés : Arrêtés, plaquettes, chartes, liste des points de collecte et des entreprises d'élimination des déchets toxiques
- Démonstrations : sites Internet, matériel, présentation d'échantillons de paillages, auxiliaires
- Visite si possible du lieu de vente (observation et commentaires de l'aménagement, organisation des produits, matériels et équipements)

MODALITÉS

- Durée : 3 jours (Formation)

PRE REQUIS

- La formation doit être réalisée par le professionnel entre les 6 et 3 mois qui précèdent la date d'échéance de validité du certificat en cours

CIBLE

- Vendeur de produits phytosanitaires à destination des professionnels ou des non professionnels

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif individuel : 480€ la formation de 3 jours (net de Taxe)
- Tarif de groupe nous consulter

RENOUVELLEMENT CERTIFICAT INDIVIDUEL - Mise en vente, vente des produits phytopharmaceutiques (Formation certifiante – éligible CPF)

Code CPF 235774

OBJECTIF

- Connaître la réglementation et sécurité environnementale**
- Identifier et d'évaluer les risques liés à l'utilisation des produits phytosanitaires**
- Connaître et choisir les méthodes alternatives à la lutte chimique**

Le programme sera adapté à des groupes de vendeurs de zones géographiques proches (même type de climat, d'altitude, cultures ornementales, fruits et légumes cultivés...).

Il sera pris en compte, concernant les risques environnementaux, les particularités des territoires locaux dont le groupe est originaire.

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- **Réglementation et sécurité environnementale (2h)**
 - Cadre réglementaire français
 - Définition des produits phytopharmaceutiques, AMM, Usages
 - Classement et stockage des produits au sein de l'espace de vente
 - Responsabilité de l'applicateur et vis-à-vis des tiers
 - Réglementation spécifique à cette activité (enregistrement, documents, agrément d'entreprise...)
 - Risques pour l'environnement, voies de contamination (dangers et situations d'exposition)
 - Prévention des risques (Zones, pratiques et aménagements : stockage, manipulations, épandages)
- **Produits phytosanitaires et santé humaine : Santé sécurité et espaces ouvert au public (2h)**
 - Risques liés à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques (dangers et situations d'exposition)
 - Types de mesures à prendre pour réduire les risques (règles simples de protection)
 - Conduite à tenir en cas d'intoxication et d'accident (symptômes, mesures d'alerte, signalement)

- Réduction du recours aux produits phytopharmaceutiques, méthodes alternatives (3h)
 - Techniques alternatives (Méthodes et produits de biocontrôle, Systèmes ou aménagements)
 - Nécessité d'intervenir : identification des agresseurs et évaluation des risques
 - Raisonnement des interventions : choix des produits (efficacité, toxicité, caractéristiques).

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Film (MSA, jardins)
- Mise en pratique (étiquette, FDS, fiches techniques, EPI, reconnaissance de maladies, ravageurs, adventices, auxiliaires naturels ...)
- Documents présentés : Arrêtés, plaquettes, chartes, liste des points de collecte et des entreprises d'élimination des déchets toxiques
- Démonstrations : sites Internet, matériel, présentation d'échantillons de paillages, auxiliaires

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation)

PRE REQUIS

- La formation doit être réalisée par le professionnel entre les 6 et 3 mois qui précèdent la date d'échéance de validité du certificat en cours

CIBLE

- Vendeur de produits phytosanitaires à destination des professionnels ou des non professionnels

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif individuel : 160€ (net de Taxe)
- Tarif de groupe nous consulter



05-62-19-22-30

formation@biova-france.fr

www.biova-france.fr

www.facebook.com/biova-france.fr



Parc Technologique du Canal - 3 Rue Ariane CS 82245
31522 Ramonville St Agne Cedex
OF N° 73316784131- Tél. 05.62.19.22.30 - Fax. 05.62.19.22.33
contact@biova-france.fr