

**Module spécifique orientation Production**

<b>Titre de module</b>	<b>Vente axée sur la pratique</b>	<b>Code</b>	<b>EP-P3</b>
<b>Conditions</b>	Se base sur le domaine de compétences opérationnelles 1.1: «Conseil et vente» du plan de formation pour horticulteurs/horticultrices CFC et la liste de formation initiale pour la connaissance et l'utilisation des plantes pour horticulteurs/horticultrices CFC. Compétences et/ou modules recommandés pour les participants non inscrits au module dans le cadre de la préparation à l'examen professionnel: Modules EP-Q3 «Communication et relations clients» et EP-G1 ou EP-P1 «Connaissance et utilisation des plantes».		
<b>Compétences</b>	Les personnes ayant suivi ce module organisent les mesures en lien avec la vente leur incombant. Ils optimisent les situations et les processus de vente, surveillent les chiffres de vente, gèrent le stock et effectuent les tâches administratives correspondantes. Ils représentent l'entreprise vis-à-vis des clients et des fournisseurs, assumant ainsi leur rôle de modèle.		
<b>Contrôle des compétences</b>	Contrôle écrit des objectifs de formation avec cas d'étude, durée 120 min.		
<b>Objectifs de formation</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendre et encourager les liens entre la philosophie de l'entreprise, l'image de l'entreprise et les ventes.</li> <li>2. Employer et réfléchir sur les types de communication lors des entretiens de conseil et de vente. Exploiter et optimiser les connaissances.</li> <li>3. Optimiser l'attitude favorisant la promotion des ventes en entreprise et en équipe.</li> <li>4. Filtrer les réclamations du client et les objections lors de l'entretien de vente et les transformer en un dialogue ouvert et positif.</li> <li>5. Analyser et optimiser les présentations de marchandises et leur impact sur les clients.</li> <li>6. Envisager et sélectionner des emballages adaptés aux marchandises et aux clients, des types d'envoi et des options de transport et analyser leurs coûts.</li> <li>7. Coordonner et optimiser des processus de vente internes à l'entreprise.</li> <li>8. Regrouper et analyser les calculs de coûts concernant les situations de vente en se basant sur les coûts internes et externes.</li> <li>9. Appréhender les besoins spécifiques des clients grossistes du secteur production horticole et en déduire des mesures de fidélisation clients.</li> <li>10. Connaître les prescriptions légales concernant les affichages de prix. Examiner, sélectionner et appliquer des possibilités d'affichage des prix et des systèmes d'étiquetage.</li> <li>11. Citer les dispositions légales cantonales et nationales actuelles concernant les restrictions de vente, l'obligation d'information et les interdictions de vente.</li> <li>12. Mettre en pratique des mesures de vente en lien avec des organismes de quarantaine en respectant les directives de l'entreprise et les dispositions légales.</li> <li>13. Gérer l'inventaire des produits de vente, analyser et optimiser leurs possibilités d'approvisionnement.</li> <li>14. Observer et examiner les tendances et les nouveautés. Les proposer et les intégrer à la conception de l'assortiment.</li> <li>15. En déduire des possibilités de gain de ventes additionnelles.</li> <li>16. Fixer et mettre en pratique des mesures respectueuses de la qualité sur le point de vente.</li> <li>17. Coordonner les opérations, de la création de commandes à l'établissement des factures.</li> <li>18. Commenter de manière détaillée les tâches administratives liées à la vente.</li> <li>19. Analyser les avantages et les inconvénients des différents moyens de paiement.</li> </ol>		
<b>Durée d'enseignement</b>	Cours avec travaux pratiques et certificat de compétences	Heures	60
<b>Reconnaissance</b>	Module obligatoire 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