

**Réf :** FOR-00996

**Durée :** 112 heures

**Prix :** 1680 euros

**Effectif :** 15 stagiaires



# BM Fleuriste Bloc 4 : Commercialiser des réalisations et prestations

## OBJECTIF DE LA FORMATION

- Définir le positionnement et la politique commerciale de la fleuristerie.
- Déterminer la politique tarifaire.
- Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels.
- Identifier les souhaits du client et proposer un produit adapté à sa demande.
- Encadrer les ventes et l'après-vente de la fleuristerie.
- Formuler une argumentation commerciale des réalisations et prestations floristiques en français et en langue étrangère (anglais).
- Présenter son projet en langue étrangère (anglais).

Les blocs du BM Fleuriste :

**BM Fleuriste Bloc 1 : Concevoir un projet d'œuvre florale**

**BM Fleuriste Bloc 2 : Produire tous types de travaux dans l'infiniment grand et dans l'infiniment petit**

**BM Fleuriste Bloc 3 : Assurer la création, le développement et la gestion financière d'une entreprise de fleuristerie**

**BM Fleuriste Bloc 5 : Former, accompagner et gérer les ressources humaines d'une entreprise de fleuristerie**

## PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4 technique dans la spécialité de la fleuristerie ou – d'un niveau 3 de fleuriste et justifiant de 5 années d'expérience professionnelle (hors temps d'apprentissage).
- Satisfaire à un entretien de positionnement.

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Concevoir une offre lisible à destination des particuliers et des professionnels.
- Développer une gamme de prestations et services spécifiques différenciant les compétences et savoir-faire particuliers de la fleuristerie.
- Répondre aux appels d'offres de marché public et privé.
- Définir le taux de marge par produit ainsi que le taux de remise applicable.
- Concevoir un book de présentation à destinations des clients.
- Reformuler les besoins, proposer des produits adaptés à la demande.
- Conduire une négociation commerciale.
- Présenter son entreprise, négocier avec un fournisseur, un client en langue étrangère.
- Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de la durée de vie des végétaux, de la marge à réaliser, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente.
- Définir la politique d'entretien et de réparation des réalisations durables.

RNCP37866BC04

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37866/#ancr3>

CMA France date de l'enregistrement : 19/07/2023 – date d'échéance de l'enregistrement : 19/07/2028

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Étude de cas écrite et présentation orale en langue étrangère (anglais), de l'activité.
- Contrôle continu : préparation écrite, oral.

## PUBLIC

- Chef d'entreprise artisan commerçant
- Conjoint collaborateur /associé du Chef d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur expert en gestion, comptabilité et droit des sociétés

## MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

**Lieux des formations :**

- NIMES : 904 avenue Maréchal Juin 30908 Nimes Cedex 2 – 04 66 62 80 00
- ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité : 76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès des référents handicap: **Isabelle HERVAGULT** – 04 66 62 80 60 [isabelle.hervagault@cma-gard.fr](mailto:isabelle.hervagault@cma-gard.fr)

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation. Conditions générales de vente. Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

## INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle



Chambre  
de Métiers  
et de l'Artisanat  
OCCITANIE / PYRÉNÉES-MÉDITERRANÉE

GARD

Avec  
le réseau des  d'Occitania  
l'Artisanat a de l'avenir