

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

CLB03 - Comprendre la Bio - "Premium" 18h

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Demandeur d'emploi ayant une première expérience en face à face avec du public, Nouveau salarié dans un magasin Bio, Ancien salarié souhaitant mettre à jour ses connaissances	Web. Savoir Gérer ses mails. Savoir parler, lire, écrire le Français.	Aucun	18h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- À la fin de la formation de type ESSENTIEL de 08 h l'apprenant sera capable de :
 - o Mémoriser la définition de l'agriculture Biologique et décrire les principales différences entre AB et conventionnel.
 - o Schématiser comment une ferme se convertit en bio et fonctionne
 - o Nommer ce qui est certifiable (ou pas) et expliquer
 - o Reconnaître les logos et mentions et décrypter les étiquettes
 - o Décrire les principes d'un contrôle de certification
 - o Lister les impacts positifs pour la planète
 - o Argumenter sur coûts induits par l'AB
 - o Lister les éléments pour un référencement local
 - o Décrire les principes de l'animation de sa communauté de producteurs
 - o Créer un guide des 10 arguments types et objections clients les plus courants qui seront mises en scène à travers des saynètes

APTITUDES

Des aptitudes pour la vente et le service à la clientèle, habiletés communicationnelles, relationnelles et de persuasion, autonomie, entregent, tact, politesse et diplomatie sont indispensables pour exercer le métier de vendeur conseil en magasin Bio., L'écoute, comprendre les besoins des clients, savoir y répondre de façon assertive et pertinente seront des aptitudes à solliciter et des compétences à valider par la formation continue.

COMPETENCES

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Programme Partie 1
 - o Historique
 - o Préambule LA bio / LE bio
 - o Identifier les spécificités de la certification bio
 - o Reconnaître un produit bio
 - o Expliquer les bénéfices de l'AB
 - o Les chiffres clés du marché
 - o Argumenter sur coûts induits par l'AB
 - o Les conséquences de la Bio sur l'environnement.
 - o La bio paysanne et de proximité versus la Bio de masse
- Programme Partie 2
 - o Le référencement local
 - o L'animation de sa communauté de producteurs
 - o Exercices pratiques
 - o Saynètes sur arguments et objections clients
- Déroulé
 - o Un premier RV pour le lancement de la formation de 1h le avec formateur et les autres apprenants. 8 jours avant le présentiel
 - o Puis travail en auto-formation de 1h30 maximum à réaliser dans la semaine avant le présentiel

- o Un jour de présentiel de 06h30 avec une première partie type classe inversée sur le travail effectué dans la semaine, puis une deuxième partie en apports complémentaires
- o En plus par rapport à Avance, après les 2 jours présentiel : 2 h d'exercice à faire en autonomie afin de préparer une rétroaction 15 jours plus tard. La rétroaction, aussi appelée rétro-information, est une composante essentielle du processus d'évaluation. Elle permet au stagiaire de modifier ses actions et ses comportements afin de développer ses compétences et d'atteindre ses objectifs de stage. ... La Participation de l'apprenant stagiaire est indispensable.
- o Puis 30 jours après classe virtuelle de 3 h avec : Résultats des exercices, compléments de formations Accès au LMS et supports pendant 3 mois

METHODES MOBILISEES

Pédagogie active Les participants avancent dans l'acquisition du savoir en interaction avec le formateur et le groupe. Ils sont acteurs de leurs apprentissages à travers des situations professionnelles concrètes. Pédagogie enrichie Nos dispositifs de formation allient diverses modalités pédagogiques en présentiel et en distanciel, via notre plateforme e-learning et notre panel d'outils numériques

MOYENS TECHNIQUES

Pour la partie en ligne avoir un ordinateur équipé suite Office Connexion internet HD si possible relie en RJ 45 (wifi provoque de nombreuses coupures Chrome dernière version pour le LMS Micro-casque obligatoire pour les classes virtuelles

MOYENS D'ENCADREMENT

Une partie synchrone en classe virtuelle avec le formateur et le groupe en amont du jour 1 en présentiel Une partie asynchrone en auto-formation dans la semaine en préalable à la formation ou vidéos explicatives ou document à étudier Une partie synchrone en salle de formation en présentiel sur deux jours Formation encadrée par des formateurs (trices) de type "formateur 3.0 "ayant une longue expérience magasin dans la relation client et/ou dans l'animation

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle des acquis par logs sur les Quiz et exercices via la plateforme en ligne d'apprentissage (LMS). Exercice à présenter au groupe en fin de parcours. Liste d'émargement et attestation de présence.

MODALITÉS D'ACCÈS

Tous nos formateurs sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des Publics concernés.

DURÉE D'ACCÈS

A partir de 2 personnes en INTER Entreprise dans notre centre de formation à Bordeaux ou salle louée à cet effet en région proche des entreprises (Inter résidentiel). Délai 30 jours Forfait groupe de 1 à 4 inscrits en INTRA Entreprise dans vos locaux ou salle que vous mettez à disposition ou à distance. Par petits groupes pour les salariés d'une même entreprise. Délai sous 8 à 15 jours après inscription et accord de financement.

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES