



FORMATION

Merci de renseigner **l'ensemble** des rubriques et de nous retourner votre inscription **avant le 30 janvier 2026**

LE/LA STAGIAIRE (obligatoire)

Nom Prénom :

Nom de naissance :

Date de naissance Lieu :

Adresse :

Code postal : VILLE :

Tel Portable :

Adresse mail :

Accepte de recevoir la convocation par mail : ☐ oui ☐ non

Vous êtes (mention obligatoire)

- ☐ Chef d'entreprise non salarié(e)
- ☐ Conjoint collaborateur, Aide familial
- ☐ Candidat à l'installation
- ☐ Salarié(e) d'exploitation ou de coopérative
- ☐ Autre public (Précisez) :

NB : **Afin** que nos actions de formation soient accessibles à tous, nous invitons les personnes en situation de handicap, ayant besoin d'un aménagement spécifique, à nous le signaler directement au 09 64 49 50 19

ENTREPRISE (obligatoire)

Raison sociale :

N° Siret :

Production principale :

- ☐ Horticulture ☐ Pépinières
- ☐ Maraîchage ☐ Autre :

Adresse :

Code postal : VILLE :

Tél :

Mail :

Contact - Inscription :

Sébastien DURAND

09 64 49 50 19

info@hpfconseil.com

BULLETIN INSCRIPTION

Valant convention simplifiée ou contrat de formation professionnelle
(art L. 6353-3 à L.6353-7 du Code du Travail) N° Organisme de
formation : 93 84 03 841 84

Un bulletin par stagiaire et par formation à retourner à
:

HPF, Maison de l'agriculture

Agroparc TSA 98445

84912 AVIGNON Cedex 9

09 64 49 50 19

info@hpfconseil.com

FORMATION SOUHAITEE

Optimiser le développement commercial de son entreprise horticole

Les **2 et 3 février 2026**

(2 jours - 14 heures)

TARIFS ET REGLEMENT

Je joins un chèque par formation et par personne libellé à l'ordre
de HPF

☐ **70 € si** contributeur VIVEA à jour de ses cotisations
pour Chef d'exploitation, Conjoint collaborateur, Aide-
Familial, Cotisant solidaire, Candidat à l'installation,
sinon tarif autre public.

☐ **400 € net de taxe** - salarié d'exploitation, autre public

Signature

Je confirme avoir pris connaissance des conditions
générales de déroulement de la formation (objet, durée,
lieu, contenus, méthodes, prérequis, nom et qualité des
intervenants, sanctions) et des **conditions de vente jointes**

Fait à :

Signature :

Le :

Sébastien
Durand
Le Directeur

HORTICULTEURS ET
PÉPINIÉRISTES DE FRANCE
Maison de l'agriculture - Agroparc
84912 AVIGNON Cedex 9
Tél. 09 64 49 50 19

Vos attentes et positionnement

A retourner avec votre bulletin d'inscription

Vous allez participer à la formation

Optimiser le développement commercial de son entreprise horticole

Les 2 et 3 février 2026

Pour adapter au mieux le contenu de la formation à vos préoccupations, nous vous invitons
À retourner ce questionnaire avec votre bulletin d'inscription.

NOM - Prénom :

Lisez attentivement le programme : quels sont les éléments du contenu qui vous intéressent le plus ?

.....
.....
.....
.....

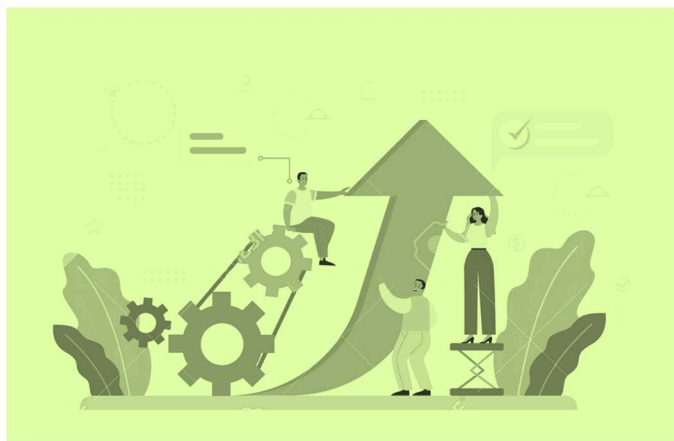
A la fin de la formation vous serez satisfait(e) si :

.....
.....
.....
.....

Des attentes particulières ou suggestions dont vous voudriez nous faire part ?

.....
.....
.....

Merci de votre collaboration



Optimiser le développement commercial de son entreprise horticole

Les métiers de l'horticulture et de la pépinière ont connu une mutation importante dans les années passées. L'évolution des circuits de distribution (GMS, grandes surfaces spécialisées...) a créé une situation concurrentielle difficile à gérer. Les pépiniéristes et horticulteurs ont de nombreux atouts pour réagir s'ils intègrent le fait qu'ils doivent mettre en place une « révolution culturelle essentielle » consistant à passer d'une culture produit à une culture de marché. Il est important pour les horticulteurs producteurs pratiquant la vente au détail de mettre en œuvre des techniques marketing et commerciales adaptées à leur spécificité.

L'objectif prioritaire doit être désormais de se démarquer des concurrents, de passer d'une vente passive à une vente active, en raisonnant « client ». La stratégie commerciale consistera à fidéliser la clientèle existante et à conquérir une nouvelle clientèle.

Le développement efficace des horticulteurs et pépiniéristes passera par une valorisation de leur savoir-faire et de leur identité de producteur. Dans cette même logique, l'accueil client sur le lieu de vente doit être repensé. Les entreprises horticoles sont souvent des structures accueillant les clients sur le lieu de production. Une réflexion en profondeur est à mener pour penser un espace de vente répondant aux exigences des clients, tout en tenant compte des contraintes de l'entreprise et en gardant un positionnement distinctif par rapport aux jardineries.

PROGRAMME

Optimiser le développement commercial d'une végétalerie : Un espace de vente couplé à une zone de production sur le marché B to C.

Public visé : Responsable ou salarié d'une TPE horticole

Pré-requis : Aucun

Formation : Présentielle

Objectifs :

Comprendre les fondamentaux de la stratégie de développement commercial d'une entreprise horticole et optimiser sa relation avec la clientèle en travaillant deux aspects essentiels : accueillir un client et conduire une vente, repenser l'aménagement de son point de vente dans une logique client.

Contenu :

Les facteurs clés d'un accueil réussi d'un client.
La gestion des différents types de clients et la manière de les aborder.
La gestion de l'attente des clients dans le magasin. Les différentes étapes de la vente.
Le questionnement et son importance. La nécessité de savoir poser les bonnes questions. Les besoins du client dans le domaine spécifique de l'horticulture et de la pépinière.
Les caractéristiques d'une argumentation efficace. Comment traiter les objections les plus fréquentes ? La conclusion d'une vente. L'approfondissement d'une vente : au-delà des bases pour conduire une vente, comment aller plus loin pour vendre plus et mieux. La vente additionnelle : que signifie-elle ? Ses caractéristiques en 3 questions : quand ? Quoi ? Comment ?
La gestion des situations délicates (problème de qualité, remises, réclamations clients). Le point de vente : un élément fondamental de la stratégie commerciale.
Les enjeux liés à l'optimisation de son espace de vente.
La signalétique du point de vente en accord avec la réglementation. L'aménagement du point de vente et du parking en cohérence avec l'image de l'entreprise. 2 éléments-clés : l'entrée et l'accueil.
La construction d'un parcours-client idéal au sein du point de vente. Les différents types de signalétiques intérieures indispensables.
La présentation adéquate des produits pour donner de la lisibilité à l'offre de produits. Les différentes pratiques d'aménagement du point de vente pour développer le "cross sailing" (vente croisée).
Le point caisse : un endroit stratégique dans l'entreprise.
Synthèse des moyens pour assurer son développement commercial

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques sur chacun des thèmes abordés
Jeux de rôle, mises en situation, Exercices de réflexion et étude de mini cas, Echanges entre stagiaires

Evaluation

Un questionnaire écrit de satisfaction / évaluation par un bilan individuel écrit et oral de fin de stage



Les personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Durée :

14 heures
Soit 2 jours

Dates :

2 et 3 Février 2026

Lieu :

Salle des fêtes,
le bourg, 14220
Caumont sur Ornes

Intervenant (s,es)

Martine CASSIN
Consultante
Formatrice

Tarifs :

Salarié : 400 €
Ressortissant VIVEA à
jour cotisation : 70 €

Contact :

Sébastien Durand
09 72 30 91 10

CONDITIONS GENERALES d'inscription et de participation

FORMATION



[www.horticulteurs et pépiniéristes de france](http://www.horticulteurs-et-pepiniéristes-de-france.fr), Espace Formation

Numéro de déclaration d'activité à la Préfecture de la Région : 93 84 03 841 84

Nature et caractéristiques de l'action de formation

Cette action, qui contribue au développement des compétences, entre dans la catégorie « Actions de formation », prévue par l'article 6313-1 du Code du travail. La formation pourra se dérouler soit en présentiel, soit sur une plateforme d'apprentissage en distance, soit en situation de travail. Le rythme, la durée et les modalités pédagogiques sont spécifiés dans le programme.

Modalité d'inscription et justificatifs :

Pour valider l'inscription et prétendre à la prise en charge des frais de formation, le bulletin d'inscription valant contrat ou convention est à renvoyer au plus tard 7 jours avant le début de la formation. L'inscription est nominative et constitue une commande ferme. La personne inscrite ne peut envoyer à sa place une autre personne (parent, salarié, ...). La convocation, envoyée au plus tard 6 jours avant le démarrage du stage, tient lieu de validation de l'inscription.

Une attestation de formation est remise à chaque participant à l'issue du stage et le cas échéant à son employeur. Un certificat de réalisation est disponible à l'issue du stage et remis sur demande. Pour les stages facturés, une facture est délivrée avec mention « Facture acquittée » après réception et encaissement du règlement. Le programme et les copies des feuilles d'émargement sont délivrés sur demande. Il peut être demandé, au moment de l'inscription, le règlement de tout ou partie des frais de formation. Cas particulier des Formations Mixtes Digitales (FMD) ou Formations Totale à Distance : toute ou partie de la formation peut se dérouler à distance, avant ou après la phase présentielle. Une attestation d'assiduité est établie et remise au participant et le cas échéant à son employeur.

Les publics :

Les formations s'adressent aux chefs d'exploitation non salarié(e)s agricoles (Agriculteur(trice)s), conjoint(e)s, collaborateur(trice)s, aides familiaux, personnes en démarche d'installation et cotisants solidaires. Les formations sont aussi ouvertes aux salarié(e)s d'exploitations, de coopératives ou toutes autres structures agricoles. Les autres publics peuvent accéder à certaines formations en fonction du nombre de places disponibles. Des sessions peuvent leur être réservées, au besoin sur demande.



Afin que nos actions de formation soient accessibles à tous, nous invitons les personnes en situation de handicap, ayant des difficultés d'apprentissage ou ayant besoin d'un aménagement spécifique, à nous le signaler directement au 04 90 23 65 11

Les conditions financières et prise en charge:

Contributeur(trices) VIVEA :

Cas général : une contribution stagiaire de 0 à 28 € par jour net de taxes est demandée aux contributeur(trice)s Vivéa, hors thèmes prioritaires de formation. Cas particulier : pour certaines formations, une contribution stagiaire de 0 à 42 € par jour net de taxes est demandée aux contributeur(trice)s Vivéa. Le contributeur VIVEA sera financé par VIVEA dans la limite d'un plafond annuel de prise en charge fixé à 3000 €. Dans le cas où ce plafond est dépassé, le stagiaire devra s'acquitter d'une contribution complémentaire couvrant les frais de la formation auprès de l'organisme de formation. Si le contributeur(trice) apparaît comme non finançable, une attestation de la Mutualité Sociale Agricole avec code de sécurité garantissant qu'il/elle est à jour de sa contribution formation sera exigée à l'entrée en formation. Sinon, la formation sera facturée au prix « autre public ».

Salarié(e)s ", « Demandeurs d'emploi

Dans le cas où la formation fait l'objet d'un conventionnement avec un OPCO (OCAPIAT...) ou autre dispositif (Pôle Emploi.), les frais pédagogiques sont pris en charge par ce dernier, sous réserve de l'envoi du bulletin d'inscription rempli par l'employeur et réceptionné au plus tard 2 semaines avant le début de la formation ainsi que de la complétude des démarches administratives exigées dans le cadre du dispositif dédié.

Dans le cas d'un conventionnement avec subrogation de paiement, l'association Horticulteurs et Pépiniéristes de France devra en être informée avant la tenue de la formation. Dans le cas contraire (sans conventionnement, non-respect des contraintes administratives, adhésion à un autre organisme collecteur), les frais de formation seront intégralement à la charge de l'employeur et s'élèveront à 200 € par jour,

L'association HPF fournira à l'employeur les pièces justificatives nécessaires pour la prise en charge de la formation.

Conseillers, techniciens et Autres publics

Les frais de formation pour ces publics s'élèvent à 250 €/jour.

Personnes en démarche d'installation

Seules les personnes bénéficiant d'un Plan de Professionnalisation Personnalisé et ne pouvant mobiliser un autre financement (CPF, pôle emploi, Conseil Régional) profitent d'une extension de droit à la formation accordée par VIVEA. Elles doivent alors fournir des pièces justificatives de leur éligibilité au financement VIVEA

Les frais de formation sont à régler par chèque à l'ordre d'HPF ou par virement (RIB sur demande).

Les frais de repas, de déplacement et d'hébergement sont à la charge du stagiaire / de l'entreprise.

Toute absence non justifiée (cf. mail de convocation) sera facturée 150€. Toute formation commencée et non achevée sera facturée en totalité.

 **Horaires :** Sauf cas particulier, une journée de formation dure 7 heures et se déroule dans une plage horaire comprise de 8h30 à 17h30.

Annulation-report-interruption du stage :

L'association HPF se réserve le droit d'annuler une formation en cas de nombre insuffisant de participants, de reporter une session, mais aussi de programmer une session supplémentaire si le nombre de stagiaires est trop important. Le cas échéant, nous nous engageons à prévenir, dans les meilleurs délais, les personnes inscrites, à les informer des nouvelles programmations et à maintenir leurs inscriptions prioritaires. Si le stagiaire est empêché de suivre la formation par suite de force majeure dûment reconnue et certifiée par écrit (maladie, accident, décès dans la famille), le contrat de formation est résilié. Dans ce cas, le règlement lui sera retourné.

Données personnelles :

Des informations personnelles, collectées avec votre accord, sont enregistrées dans une ou plusieurs bases de données informatisées.

Elles sont traitées et utilisées par le personnel de l'association HPF dans la mesure où cela est nécessaire à la présente relation contractuelle ou à la défense de vos intérêts. Sous réserve de la production d'un justificatif d'identité valide, exercer vos droits en contactant notre délégué à la protection des données à accueil@hpfconseil.com

Cas de différend : En cas de litige, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable.

A défaut d'accord amiable, le consommateur a la possibilité de saisir gratuitement le médiateur de la consommation dont relève le professionnel, à savoir l'Association des Médiateurs Européens (AME CONSO), dans un délai d'un an à compter de la réclamation écrite adressée au professionnel.

La saisine du médiateur de la consommation devra s'effectuer

- soit en complétant le formulaire prévu à cet effet sur le site internet de l'AME CONSO : www.mediationconso-ame.com

- soit par courrier adressé à l'AME CONSO, 197 Boulevard Saint-Germain - 75007 PARIS.»

Si une contestation ou un différend n'a pas pu être réglé à l'amiable le tribunal compétent sera saisi pour régler le litige.