



BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE

Niveau Equivalent BAC

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

LAON

Pré-requis

CAP, BEP

Durée et rythme

2 ans

1 semaine en centre / 2 semaines en entreprise

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Statut Étudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Réaliser des travaux créatifs et esthétiques dans le respect des styles et des techniques
Négocier, vendre, conseiller et fidéliser les clients
Assurer la gestion commerciale du magasin avec un double objectif de qualité et de rentabilité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

Les + de la formation

Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de partage et de convivialité
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation
Un accès plus facile à l'emploi grâce à l'expérience acquise lors de la formation

Perspectives et débouchés

Gestionnaire de magasin - Chef de rayon -
Création ou reprise d'entreprise -

Fleuriste qualifié - Fleuriste décorateur floral -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.





Brevet professionnel Fleuriste

Vos centres

LAON

03.23.27.00.10

89%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Programme de la formation

Bloc 1 - Réaliser des arrangements dans tous les styles de l'art floral

- Choisir les végétaux, contenants et accessoires
- Choisir les techniques
- Produire des arrangements floraux

Bloc 2 - Concevoir et réaliser des projets de création florale

- Analyser la demande
- Préparer le projet
- Réaliser le projets

Bloc 3 - Gérer et manager

- Gérer les achats
- Gérer et prévenir les risques
- Gérer les moyens de façon opérationnelle
- Manager les ressources humaines

Bloc 4 - Développer la performance et l'activité commerciale

- Valoriser l'offre
- Manager la relation client
- Développer une stratégie commerciale

