



CAP FLEURISTE

Niveau CAP (Niveau3)

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

LAON

Pré-requis

Sans niveau spécifique

Durée et rythme

2 ans

1 semaine en centre / 2 semaines en entreprise

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Statut Etudiant*
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 les arrangements avec tous les végétaux et en assurer la vente
Conseiller la clientèle et participer à sa fidélisation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en
cours de formation en CFA et en
entreprise

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
Formation concrète avec de nombreux cas pratiques
Accompagnement individualisé

Perspectives et débouchés

Fleuriste en magasin - Fleuriste en grande
distribution -

Fleuriste en entreprise de décoration -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





CAP Fleuriste

Vos centres

LAON

03.23.27.00.10

Programme de la formation

Bloc 1 - Préparer les produits, les végétaux et réaliser une composition florale

Réceptionner, préparer, stocker

- Contrôler la quantité et la qualité des végétaux et des produits (à la réception)
- Préparer les végétaux et les produits en vue de leur stockage et /ou de leur transformation
- Entretien des végétaux et les lieux de stockage et/ou de transformation
- Mettre à disposition les végétaux et les produits en fonction de leur nature et de leur état et des ventes prévisionnelles
- Contrôler et transmettre les résultats de l'inventaire au responsable
- Nettoyer suivant les consignes d'hygiène et de sécurité

Transformer et confectionner :

- Analyser le travail à réaliser
- Organiser le travail selon la commande à traiter
- Appliquer les différentes techniques
- Vérifier l'adéquation entre le travail réalisé et la commande
- Remettre en état le plan de travail

Bloc 2 - Vendre, conseiller le client et mettre en valeur l'offre

Vendre, conseiller et fidéliser :

- Accueillir le client
- Identifier les besoins du client
- Argumenter et conseiller
- Proposer des services et conseiller les clients
- Conclure la vente
- Participer à l'actualisation du fichier client
- Prendre en compte les réclamations courantes et les transmettre au responsable
- Participer au développement des ventes et à des opérations de publicité
- Réaliser des livraisons

Mettre en valeur l'offre :

- Valoriser les végétaux et les produits et les lieux de vente
- Participer aux manifestations événementielles ou promotionnelles

100%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

