OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

ACCUEIL CLIENT ET GESTION D'UN COMMERCE DE FLEURS

Création et gestion d'une entreprise de fleuristerie

Gérer de manière autonome un commerce de fleurs.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : gérer de manière autonome un commerce de fleurs.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Élaborer un business plan et prévoir les charges
- Gérer l'approvisionnement, les stocks et la rentabilité.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Fleuristes ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Étude de marché et projet

- Analyse de la zone de chalandise et de la concurrence
- Positionnement : boutique de quartier, haut de gamme, évènementiel, en ligne
- Définition de l'offre et des services : livraison, abonnements, ateliers
- Adhésion éventuelle à un réseau de transmission florale
- Choix de l'emplacement et du local

Module 2 — Statut et cadre juridique

- Choix de la forme juridique et conséquences fiscales et sociales
- Bail commercial et aménagement du local
- Assurances et obligations du commerçant
- Démarches d'immatriculation
- Obligations en matière de caisse et de facturation

Module 3 — Business plan et financement

- Compte de résultat prévisionnel d'une boutique de fleurs
- Calcul du coefficient multiplicateur et de la marge
- Seuil de rentabilité et saisonnalité du chiffre d'affaires

- Plan de financement et recherche de partenaires financiers
- Prévision de trésorerie sur une année

Module 4 — Approvisionnement, stocks et rentabilité

- Choix des fournisseurs : grossistes, producteurs, marchés
- Gestion d'un stock périssable et suivi de la casse
- Pilotage des achats lors des temps forts
- Tableau de bord : chiffre d'affaires, marge, pertes, panier moyen
- Organisation du travail et recrutement

Module 5 — Mise en pratique sur le projet

- Atelier : construction du business plan du participant
- Simulation des achats et ventes d'une fête des Mères
- Plan d'actions commerciales de lancement
- Présentation du projet et retours du formateur

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d’accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l’OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.