CADRES EN MISSION

Programme de la formation

PROPOSER ET FAIRE ACCEPTER SES PRESTATIONS EN CLINIQUE VETO

En groupe sur site

7 heures sur 1 jour(s)

Tout public · De 3 à 12 participants

495 € HT / 594 € TTC par participant

Description courte

Destinée aux cliniques vétérinaires, cette formation aux techniques de vente a été spécialement conçue pour former des ASV ou des praticiens vétérinaires. Elle se caractérise par une approche adaptée aux règles d'une profession réglementée.

Dans le respect du Code de Déontologie Vétérinaire, selon lequel l'activité d'un praticien ne doit pas s'apparenter à un commerce, elle a pour ambition d'apprendre à mieux satisfaire son client en répondant de façon pertinente à ses besoins (exprimés ou non).

L'organisation d'une session "intra-clinique", destinée aux collaborateurs de la structure, est possible sur demande.

En savoir plus : https://vet-team-learning.com/nos-formations/vente/

Profil des participants

Public : toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans le secteur d'activité vétérinaire

Prérequis

- être **Vétérinaire**
- être **Auxiliaire Spécialisé(e) Vétérinaire** (ASV) ou en avoir suivi la formation

Objectifs

Adaptée aux spécificités des cliniques vétérinaires, cette formation a pour objectif de familiariser les praticiens et/ou les ASV avec les techniques de vente, et de leur apprendre à proposer services ou produits capables à la fois de satisfaire le client et de créer du chiffre d'affaires additionnel pour la clinique.

Aptitudes et compétences visées / attestées

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- d'identifier le besoin réel de leurs clients (produit ou service)
- de mener un entretien de vente, de sa préparation à sa conclusion
- d'utiliser les techniques de vente appropriées aux spécificités de l'environnement vétérinaire

- d'aborder les questions liées au prix sans réticence ni gêne.

Contenu

1. PREPARER UN ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Identifier et analyser les caractéristiques des produits ou services à vendre
- Se différencier de la concurrence
- Préparer son argumentaire et choisir ses outils d'aide à la vente

2. FAIRE UNE PROPOSITION ADAPTEE AU BESOIN DE SON CLIENT ET STRUCTURER SON ARGUMENTATION

- Déceler le vrai besoin de son client en développant l'écoute active
- Questionner et reformuler pour préciser la demande
- Accepter les objections et y répondre

3. PRESENTER ET DEFENDRE SON PRIX

4. CONCLURE AU MOMENT OPPORTUN ET FINALISER SA VENTE

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques :

- Données théoriques : présentation par vidéo-projection
- Utilisation d'outils digitaux pour l'animation et l'auto-évaluation
- Jeux de rôles et cas pratiques avec mise en situation

Matériel pédagogique:

- Support de cours : à télécharger
- Outils digitaux : Pendant ce module de formation, les smartphones personnels des participants seront utilisés pour l'animation et l'auto-évaluation. Cette utilisation ne nécessitera pas l'installation d'applications.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

1. Test de positionnement en amont :

- Prise en compte des diplômes ou de l'expérience acquise (attestation de l'employeur pour les ASV non diplômées)
- Quizz initial de positionnement vis-à-vis du sujet traité

2. Pendant la formation : Quizz et/ou QCM + exercices de mise en situation

3. Questionnaire de fin de formation

4. Evaluation "à froid" après formation (3 mois plus tard) : sur la base de l'évolution des indicateurs-clés (KPI) définis par le client, mesurée avant et 3 mois après la formation

Mode de validation

CADRES EN MISSION

Attestation de fin de formation

Financements possibles

Eligible au financement OPCO

Modalités et délai d'accès

Sessions inter-cliniques : Clôture des inscriptions 3 semaines calendaires (= 21 jours) avant la date de la session

Existe également en formule intra-clinique pour les membres de votre équipe (tarif sur devis)

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation…)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Consultante-formatrice : Anne RENAULT, Docteur Vétérinaire

- MBA-Master Management et Administration des Entreprises (IAE Paris-Sorbonne)
- CCP : Communication digitale /Social Media Marketing et Trafic Management
- Expérience professionnelle : 10 ans d'exercice libéral (pratique vétérinaire) et plus de 20 ans en laboratoire pharmaceutique vétérinaire (Commercial /Marketing et Support scientifique)