



PERSONNALISER LE CONSEIL ANTIPARASITAIRE EXTERNE

Les propriétaires d'animaux de compagnie sont souvent tentés par l'achat en ligne ou en grande surface des produits antiparasitaires externes. Dans ce contexte, valoriser la compétence vétérinaire devient un objectif clé pour les ASV, qui grâce à cette formation sauront proposer une stratégie antiparasitaire personnalisée, dans le respect de la réglementation.

Développez les ventes grâce à une stratégie antiparasitaire personnalisée

🕒 1 jour (7 heures)

💰 420 € HT (possibilité de prise en charge et repas inclus)

📌 SUIVIAP

Objectifs pédagogiques

- Déterminer les questions clés permettant d'évaluer rapidement le risque parasitaire
- Évaluer le niveau de risque parasitaire d'un animal dans une situation donnée
- Sélectionner la stratégie et le/les produit(s) adapté(s) au risque parasitaire identifié
- Identifier le statut réglementaire d'un antiparasitaire externe
- Choisir l'argumentation client adaptée à chaque situation

Pour qui ?

Auxiliaires vétérinaires

Prérequis

Titre ASV GIPSA ou au moins 1 an d'expérience (Équivalent temps plein)

Méthodes mobilisées

- Préparation des études de cas en sous-groupe
- Mise en commun avec apports techniques du formateur
- Capitalisation des bonnes pratiques des participants

Formateur

Formateur vétérinaire membre de l'AFVAC (Groupe d'étude en dermatologie des animaux de compagnie – GEDAC)

CONTENU DE LA FORMATION

Différents cas pratiques de difficulté croissante sont proposés aux participants, depuis la demande de routine jusqu'aux situations singulières questionnant sur l'efficacité du traitement

Les questions clés à poser sur une demande d'APE

- Questionnement sur les critères déterminants
- Exercices sur cas pratiques

Choisir la solution adaptée et personnalisée pour l'animal

- Le niveau de risque de l'animal pour les différents parasites externes
- Le statut légal des antiparasitaires externes
- Logigramme(s) antiparasitaire(s) permettant de traiter la demande
- Exercices sur cas pratiques

Comment répondre aux objections sur l'intérêt d'un APE ?

- Principales objections clients : le déni, la mise en cause, le coût du traitement
- Exercices sur cas pratiques

Comment répondre aux réclamations sur l'efficacité d'un APE ?

- Principales réclamations clients : les prédispositions, l'inefficacité du traitement
- Exercices sur cas pratiques

Modalité d'évaluation

Évaluation écrite des acquis

À l'issue de la formation, une attestation de formation et un certificat de réalisation seront délivrés par APFORM

Compétence visée

Développer la qualité de votre conseil sur l'usage adapté et sécurisé des APE.

Cette formation est capitalisable dans le bloc 3 du CQP « Conseiller en Clientèle Vétérinaire ».

Pour vous inscrire : www.apform.fr. Retrouvez en temps réel les dates disponibles et les villes où cette formation est programmée.

✉ fpc@apform.fr ☎ 0 805 390 022

♿ votre référent : handicap@apform.fr