



RETOUR D'EXPÉRIENCE : TECHNIQUES DE VENTE

Devenez un pro du conseil-vente !

| 🕒 1 jour (7 heures)

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

| ■ REXTVENTE

Date de MAJ : 16/06/2022

Objectifs pédagogiques

- Revoir les connaissances, techniques et comportements nécessaires à la qualité de l'entretien de conseil-vente de l'ASV
- Analyser des situations professionnelles significatives de la compétence en conseil-vente ASV
- Evaluer les acquis et les pistes de progrès (plan d'actions)

Pour qui ?

ASV GIPSA ou Auxiliaires vétérinaires

Pré-requis

Titre ASV GIPSA ou au moins 1 an d'expérience (Equivalent Temps plein). Avoir suivi les autres modules relatifs au conseil-vente : Les techniques de vente en structure vétérinaire, le merchandising en structure vétérinaire, développer la vente des services et produits vétérinaires

Méthodes mobilisées

Chaque participant reçoit en amont les consignes nécessaires pour choisir un cas pratique significatif d'un entretien de conseil-vente en structure vétérinaire, et préparer sa restitution orale et écrite.

L'exposé et le retour du binôme consolide l'apprentissage, en sollicitant les capacités d'analyse et de synthèse. Ce regard croisé permet au formateur d'évaluer chaque apprenant et d'identifier les apports nécessaires sur la manière d'aborder et de personnaliser l'entretien de conseil-vente

Formateur

Formateur qualifié en relation clients, spécialisé dans le secteur vétérinaire.

CONTENU DE LA FORMATION

I Présentation de la méthode d'analyse du retour d'expérience

I Présentation et analyse des retours d'expérience

Chaque participant expose par oral la situation pratique vécue d'entretien de conseil-vente auprès d'un propriétaire d'animal, qu'il a préparée par écrit avant la journée. Puis un autre participant désigné binôme donne son analyse de cet exposé en s'appuyant sur une grille d'évaluation, enfin retour du reste du groupe et évaluation du formateur : Identification des points forts et faibles, correction

des erreurs. Compléments de connaissances : La double découverte des besoins : animal, propriétaire, le choix du produit adapté et son statut réglementaire, Les spécificités du conseil-vente en structure vétérinaire, les besoins complémentaires liés à la race, à l'âge, au statut physiologique...

I Conclusion de la journée et préparation des axes de progrès.

À l'issue de la formation, une attestation de formation sera délivrée par APFORM.

Compétence visée

Maîtriser la gestion globale des situations de conseil-vente des services et produits vétérinaires, dans le respect de l'éthique professionnelle et du cadre réglementaire

Cette formation ne peut être suivie hors parcours de perfectionnement. 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