



TOUT SAVOIR SUR : LA VENTE DES PRODUITS VÉTÉRINAIRES

La vente n'est pas une compétence innée : si vous vous êtes déjà retrouvé mal à l'aise lors d'une vente, alors ce module digital est fait pour vous ! Que peut-on vendre dans une structure vétérinaire, comment identifier les attentes des clients, comment organiser le merchandising en fonction du flux de clientèle ? Toutes les réponses dans cette formation consacrée aux particularités de la vente et du merchandising en structure vétérinaire.

Maîtrisez les bonnes pratiques en matière de vente et de merchandising !

🕒 12 heures

720 € HT (possibilité de prise en charge et repas inclus)

■ TSTVM

Objectifs pédagogiques

- Décrire le cadre de la vente en secteur vétérinaire
- Employer les différentes techniques d'écoute, de questionnement et de reformulation pour identifier les besoins de l'animal et de son propriétaire
- Analyser les facteurs de réussite et d'échec d'une vente
- Analyser les critères d'un merchandising réussi et proposer des améliorations au merchandising de sa structure

Pour qui ?

Auxiliaires vétérinaires

Prérequis

Auxiliaires vétérinaires non diplômés ou auxiliaires vétérinaires diplômés depuis plus de 3 ans

Méthodes mobilisées

- Formation 100% en ligne, en toute autonomie et visible plusieurs fois sur une plateforme accessible 24h/24
- Succession de modules interactifs de 15-20 mn, de vidéos, de quiz et de fiches de synthèse
- Formateur à distance et support technique disponible en cas de besoin via un forum

Formateur

Formateur référent e-learning APFORM

CONTENU DE LA FORMATION

Sur une plateforme dédiée, les participants suivent un parcours d'activités variées, découpé ainsi :

1° Partie : Le cadre de la vente en secteur vétérinaire

- Le contact client et l'état d'esprit de la vente
- La législation de la pharmacie vétérinaire

2° Partie: Les besoins de l'animal et de son propriétaire

- L'écoute active
- Questionner les besoins au-delà de la demande
- Identifier les besoins de l'animal et les attentes du client
- La reformulation

3° Partie : Les objections en termes de santé animal

- La proposition et l'argumentation
- Les objections et la conclusion de la vente

4° Partie : Le merchandising en structure vétérinaire

- Les objectifs du merchandising et le macro merchandising
- Le micro merchandising et la maintenance du merchandising
- Exercice de comparaison de différentes réalisations de merchandising
- Expérientiel : Mise en valeur d'un produit ou d'un service

Modalité d'évaluation

Écrite : Grille d'auto-évaluation + quiz

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

Compétence visée

Optimiser la vente et le merchandising de votre structure vétérinaire.

Cette formation est capitalisable dans le bloc 3 du CQP « Conseiller en Clientèle Vétérinaire » et fait également partie du parcours « Conseiller en nutrition ».

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