



PERSONNALISER LE CONSEIL EN NUTRITION

Dans le contexte très concurrentiel de l'alimentation des animaux de compagnie, l'établissement de soins vétérinaires a vocation de se positionner comme la référence du conseil en nutrition préventive. « L'alimentation étant la première médecine », les ASV ont un rôle central de sensibilisation, de conseil et d'accompagnement auprès de propriétaires de plus en plus demandeurs.

Offrez un conseil de qualité en nutrition préventive !

| 🕒 1 jour (7 heures)

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

| ■ CONSNUTPREV

Objectifs pédagogiques

- Construire un questionnaire ciblé pour identifier les besoins nutritionnels de l'animal sain et les attentes de son propriétaire
- Décrire les avantages des aliments physiologiques en nutrition préventive
- Maîtriser l'argumentaire de réponses aux objections fréquentes et de demandes spécifiques
- Lister tous les outils client utiles à la sensibilisation et au suivi nutritionnel

Pour qui ?

Auxiliaires vétérinaires ou ASV GIPSA

Prérequis

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

Méthodes mobilisées

- Préparation en sous-groupe des études de cas puis synthèse avec capitalisation des bonnes pratiques
- Jeux de rôle sur les cas permettant aux participants d'optimiser leur questionnaire, leur argumentation et leurs outils clients
- Autodiagnostic des pratiques et axes de progrès

Formateur

Formateur vétérinaire membre de l'AFVAC (Groupe d'étude en nutrition alimentation et diététique des animaux de compagnie – GENAD)

CONTENU DE LA FORMATION

I Proposer au propriétaire une stratégie de nutrition préventive

- Questions à poser sur les critères de choix déterminants, selon les profils de l'animal et du propriétaire
- Choix d'un aliment adapté : bénéfiques pour la santé de l'animal et pour le propriétaire (rapport qualité/prix, observance...)
- Conseils et outils d'accompagnement sur la distribution de l'aliment (ration, accessoires, fiches conseils...) et sur le suivi nutritionnel (suivi du poids, du score corporel, évolution des besoins ...)

I Lever les freins à la vente

- Traitement des idées reçues
- Réponse aux objections les plus fréquentes

- Réponse aux demandes spécifiques

I Développer le conseil en nutrition

- Comment sensibiliser : merchandising, supports de communication
- Comment contrôler : suivi du réachat, évolution des ventes

I 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

Conseiller, à chaque étape de la vie de l'animal, la meilleure nutrition préventive adaptée à ses besoins dans le but de contribuer à la fidélisation des clients.

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