



# TOUT SAVOIR SUR : LA VENTE DES PRODUITS VÉTÉRIAIRES

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 :

### I 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

### I 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

### I 3° Partie : Les objections en termes de santé animal

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

### I 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

### I 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](http://www.apform.fr). Retrouvez en temps réel les dates disponibles et les villes où cette formation est programmée.

✉ [fpc@apform.fr](mailto:fpc@apform.fr) ☎ 0 805 390 022

♿ votre référent : [handicap@apform.fr](mailto:handicap@apform.fr)