

(Une formation VET-Team Learning organisée en partenariat avec CADRES EN MISSION)

## VET-TEAM LEARNING : Le parcours de formation destiné aux ASV et vétérinaires praticiens

### PROPOSER ET FAIRE ACCEPTER SES PRESTATIONS EN CLINIQUE VETO

Savoir répondre au besoin de son client pour mieux le fidéliser

<b>Format :</b> (Intra ou Inter, en groupe sur site, ...)	Intra-entreprise
<b>Modalités :</b> (à distance, AFEST, APP,...)	Présentiel augmenté



### MODALITES ET DELAI D'ACCES

- **Durée, Dates et horaires de la formation - Lieu de la formation et accès / Conditions d'accueil :**
  - Durée : 1 journée (7 heures)
  - Lieu et dates de la formation : voir devis et/ou convention de formation
- **Délais d'inscription :** voir devis et/ou convention de formation
- **Effectif** (minimum et maximum) : 4 à 12 stagiaires

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap Cadres en Mission 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28

### PUBLIC ET PRE-REQUIS

- **Public :** toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans le secteur d'activité vétérinaire
- **Pré-requis (*obligatoire*) :** être vétérinaire ou Auxiliaire Spécialisé(e) Vétérinaire (ASV)

### OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de familiariser les praticiens et/ou les ASV avec les techniques de vente, pour leur permettre de mieux satisfaire leurs clients en répondant de façon pertinente à leurs besoins (exprimés ou non).

#### **Le point fort : l'adaptation aux besoins des cliniques vétérinaires**

Cette formation a été spécialement conçue pour former des ASV ou des praticiens vétérinaires. Elle se caractérise par une approche adaptée aux règles d'une profession réglementée.

**Dans le respect du Code de Déontologie Vétérinaire**, selon lequel l'activité d'un praticien ne doit pas s'apparenter à un commerce, elle a pour ambition d'apprendre à répondre de façon pertinente aux besoins de ses clients, dans le double but de mieux les fidéliser et de générer du chiffre d'affaires additionnel pour la clinique.

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont :

- d'identifier le besoin réel de son client (produit ou service)
- de mener un entretien de vente, de sa préparation à sa conclusion
- d'utiliser les techniques de vente appropriées aux spécificités de l'environnement vétérinaire
- d'aborder les questions liées au prix sans réticence ni gêne.

**Siège social** 144 Rue Paul Bellamy - CS 12417 - 44024 NANTES CEDEX 1

SAS au capital de 1 000 000 € - SIRET 424 151 678 00051 - 02 51 84 95 55 - contact@cadresenmission.com  
Numéro d'enregistrement de formation : 52 44 03429 44 auprès du Préfet de la Région Pays de la Loire

### CONTENU

- **Préparer son argumentaire**
  - Identifier et analyser les caractéristiques des produits ou services à proposer
  - Se différencier de la concurrence
  - Préparer son argumentaire et choisir ses outils d'aide à la vente
- **Faire une proposition adaptée au besoin de son client et structurer son argumentation**
  - Déceler le vrai besoin de son client en développant l'écoute active
  - Questionner et reformuler pour préciser la demande
  - Accepter les objections et y répondre
- **Présenter et défendre son prix**
- **Conclure au moment opportun et finaliser son offre**

### MÉTHODES ET MATÉRIEL PÉDAGOGIQUES

- **Méthodes pédagogiques :**
  - Données théoriques : présentation par vidéo-projection
  - Utilisation d'outils digitaux pour l'animation et l'auto-évaluation (\*)
  - Jeux de rôles et cas pratiques avec mise en situation
- **Support de cours :** à télécharger

(\*) Pendant ce module de formation, les smartphones personnels des participants seront utilisés pour l'animation.

### MODALITES D'ÉVALUATION

- **Test de positionnement en amont :** Questionnaire Quizz
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Identifier le besoin réel de son client	Quiz	% de réussite
Utiliser les techniques appropriées aux spécificités de l'environnement vétérinaire	Quiz	% de réussite
Mener un entretien de vente, de sa préparation à sa conclusion	Exercices de mise en situation	Pertinence vs la demande initiale et l'environnement vétérinaire

- **Fiche d'évaluation qualitative de la formation** (à chaud)
- **Evaluation à froid après formation** (2 à 3 mois plus tard)
  - Questionnaire portant sur la mise en pratique des acquis de la formation, envoyé à chaque participant

### MODALITES DE VALIDATION

- **Attestation de fin de formation**

## TARIF ET CONDITIONS TARIFAIRES

**Tarif HT** : voir devis et/ou convention de formation

**Conditions tarifaires :**

- Toute inscription nécessitera la signature préalable d'une convention de formation, y compris si elle bénéficie d'un financement OPCO
- La facturation sera effectuée suite à la prestation ; elle est payable au comptant à réception de facture
- En cas de renoncement par le client dans un délai inférieur ou égal à 15 jours ouvrés avant la date de la formation, le montant restant dû est égal à 25% du montant total de la formation
- Pour chacune des sessions de formation : si le nombre minimum de participants n'est pas atteint à la date de clôture des inscriptions, la prestation sera annulée par l'organisateur et ne donnera lieu à aucune facturation

## INTERVENANT

Parcours et compétences de votre Consultante formatrice : Anne RENAULT, Docteur Vétérinaire

- MBA-Master Management et Administration des Entreprises (IAE Paris-Sorbonne)
- Communication digitale /Social Media Marketing et Trafic Management (Certificats de Compétences Professionnelles)
- Expérience professionnelle :
  - plus de 10 ans de pratique vétérinaire en clientèle
  - plus de 20 ans en laboratoire pharmaceutique vétérinaire (Commercial /Marketing et Support scientifique)

## CONTACT

Votre Consultante Formatrice : Dr Anne RENAULT

Contact :

- e-mail : [vet-teamlearning@orange.fr](mailto:vet-teamlearning@orange.fr)
- téléphone : 06.17.68.79.62

01/2023