

PROGRAMME

LES TECHNIQUES DE VENTES AU SERVICE DU CONSEIL ASSOCIÉ

(Présentiel)

ANIME PAR :



Mme Hélène BOURJADE

Formatrice certifiée avec plus de 10 années d'expérience professionnelle

Coach en entreprise certifiée (IDiplôme universitaire IAE Lyon en 2015)

Consultante free lance pour un cabinet de Conseil Suisse

Conseil en développement RH en entreprises

PUBLIC :

Pharmacien titulaire FIF-PL

Pharmacien adjoint, préparateur en pharmacie OPCO-EP

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

6 - 12

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Cette formation permet aux professionnels de la pharmacie de faire évoluer leur pratique pour intégrer les leviers de la vente dans leur Conseil associé.

Vous développez une posture de Conseil et de Vente tout en gardant votre image de professionnel de la santé.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Maîtriser les règles des techniques de vente

Développer son savoir être pour augmenter la satisfaction de ses clients

S'approprier les méthodes de ventes et démontrer son expertise au comptoir

PRÉREQUIS :

Personnel de la pharmacie

CONTENU DU PROGRAMME :

Matin:

1° L'état des lieux de la pharmacie

2° L'expérience client à soigner

3° L'acte de vente au comptoir (ADRARC)

4° Les différents profils de clients (le SONCAS)

Après-midi:

1° La vente associée et le Conseil

2° Réduire les freins et déclencher l'acte d'achat

3° Mise en situation globale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Le stagiaire s'approprie les outils et applique la méthode pas à pas

- études de cas
- travaux en sous-groupes

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWVENTE CONSEIL-Les techniques de ventes au service du conseil associé - page 1 sur 2



- retour d'expérience et analyse de pratique
- les apprentissages sont valorisés lors des mises en situation

Moyens et supports pédagogiques :

Support de formation en format de cahier relié pour prise de note.

Feuilles d'explication des mises en situation (jeu de rôle) distribuées au fil de la session

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

Auto-évaluation des acquis avant et après la formation.

Etudes de cas et mises en situation tout au long de la journée pour environ 40% du temps

DURÉE : 1 date - 7 heures

LIEUX DES SESSIONS :

Rhône Alpes

ACCESSIBILITE :

Cette formation est ouverte à toutes et à tous. Nous nous adaptons.

Personne en situation de handicap : merci de nous contacter pour que nous puissions prendre en compte vos besoins particuliers.

COÛT :

Intra : 800,00 €

Inter : Nous consulter
plus 150 euros de frais / jour

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWVENTE CONSEIL-Les techniques de ventes au service du conseil associé - page 2 sur 2