

# CONSEIL ET VENTE

## (Hors prescriptions)



### Session :

- > le 07/10/2021 et le 21/10/2021 à Joué-lès-Tours
- > le 16/11/2021 et le 19/12/2021 à Bourges

Modalité de formation : Présentiel

Durée : 2 jours soit 14 heures

Prix : 490 euros ou 600 euros selon le statut

Capacité d'inscription : 15 places disponibles

Profils intervenants :

- > **Christophe GUGUIN**, spécialiste en technique de vente et marketing
- > **Maëlle LIVAIN**, formatrice en communication, immunologie et pharmacologie

### > Prérequis :

La formation est accessible à tous les pharmaciens, pharmaciens adjoints, employés en pharmacie.

### > Objectifs :

- Amener le professionnel à être capable de mener un entretien de conseil et de vente
- Savoir accueillir, conseiller et vendre à sa clientèle des produits et médicaments (hors prescriptions)
- Connaître et identifier les urgences afin de pouvoir rediriger son client
- Apprendre les limites du conseil et savoir pérenniser une clientèle

### > Programme de la formation :

#### JOUR 1

- Identifier les besoins du client (techniques de communication verbale et non-verbale)
- Décrire un produit (techniques d'argumentation)
- Mises en situation

#### JOUR 2

- Informer sur les mesures d'hygiène et de prévention associées aux produits
- Identifier les urgences
- Connaître les limites du conseil
- Rédaction d'une fiche conseil
- Pérenniser la relation avec son client

### > Méthodes pédagogiques et d'évaluation :

- Apport méthodologique et astuces concrètes : par des supports adaptés
- Mise en situation par des jeux de rôle
- Groupe de réflexion et de partage sur des nouvelles pratiques à expérimenter

Questionnaire de connaissances en début de session, auto-évaluation à chaud et questionnaire individuel de satisfaction.