

Programme de formation

Acquérir et développer les techniques de vente au comptoir (21H)

PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Préparateur en pharmacie
- Etudiant en pharmacie
- Apprenti en officine

PRÉ-REQUIS

- Travailler au sein de l'officine concernée

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Garantir une relation de confiance au sein de l'officine
- Faire adhérer chacun aux objectifs de vente de l'entreprise
- Développer la fidélisation des patients par la capacité de conseil
- Augmenter le panier moyen, indicateur de résultats d'une connaissance approfondie du patient et de ses besoins

PROGRAMME DETAILLE

Séquence 1 : Identifier les différentes actions à mettre en œuvre au comptoir (5H)

- Définir le contexte.
- Identifier les compétences et ressources des collaborateurs.
- Elaborer des propositions
- Créer les fiches idées-actions.

Séquence 2 : Le déploiement des actions au comptoir(10H)

- Apport théorique sur les techniques de vente.
- Mise en situation par jeux de rôles.
- Mise en pratique incluant l'ancrage des techniques de vente.
- Retour d'expériences.

Séquence 3 : Les actions déployées (6H)

- Elaborer les indicateurs de suivi des actions
- Présenter le travail réalisé et les outils mis en place (fiche conseil et fiche patient).
- Analyser les indicateurs
- Mettre en place un plan d'action de suivi

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Durée : 3 séquences d'une durée totale de 21H
- Horaires : A définir
- Lieu : en inter-entreprises dans une salle dédiée, en intra-entreprise, en distanciel
- Accessibilité
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
 - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- 5 à 12 Personnes
- Dates : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis.
- Inter-entreprise, pour un minimum de 5 personnes :40 €/H/Personne soit 840 € pour une personne

INTERVENANTS

- **Jérôme Combe et Mireille Soubrenie**, Consultants, coachs professionnels et formateurs de la société Synopsis Management.
- **Contact : m.soubrenie@synopsis-management.fr** Tél :06 87 21 55 11

LES + DE SYNOPSIS MANAGEMENT

- Un accompagnement personnalisé et sur-mesure tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel

Un organisme de formation à taille humaine