

FORMATION

GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE EN PHARMACIE

La pharmacie est un domaine particulier, où l'accompagnement des patients côtoie le commerce. La vente de produit est parfois un domaine sensible pour les équipes dont les formations initiales sont dénuées de cette approche. Et pourtant, ces compétences sont essentielles...

Découvrez une méthode commerciale ayant fait ses preuves ! Simple et structurée, elle vous permettra d'acquérir les bonnes pratiques commerciales pour une approche efficace des demandes de vos clients.

OBJECTIFS

- ~ Maitriser les règles de savoir être et de communication face à un patient/client
- ~ Appliquer une méthode commerciale efficace au sein de l'officine
- ~ Soutenir les actions commerciales
- ~ Augmenter le panier moyen et améliorer le conseil client

PERSONNES CONCERNÉES :

Formation réservée aux professionnels de la pharmacie

Pharmaciens titulaires et assistants, préparateurs en pharmacie, tout collaborateur impliqué dans la vente ou le conseil en pharmacie,

Pour toute question relative à l'accessibilité, contactez-nous

Formations et inscriptions sur www.handi-pharm.com



VOTRE FORMATRICE

Florence Lebrun

Riche d'une grande expérience commerciale à l'hôpital et en officine, Florence a pu développer une réelle connaissance du marché de la pharmacie

Passionnée et rigoureuse, elle vise l'excellence pour mettre à disposition des stagiaires son expérience et son énergie.

CONTENU

THÈMES ABORDÉS

- ~ La Pharmacie, un commerce à part : comprendre la mission de la pharmacie et le service à sa clientèle (notion de patient/client)
- ~ Les règles de savoir être et de communication
- ~ La préparation : enjeu majeur d'une action de vente
- ~ La découverte des besoins, un incontournable
- ~ Reformuler/ proposer et conclure : les bons outils pour un closing assuré
- ~ Le traitement des objections

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

FORMATION PRATIQUE ET DYNAMIQUE

- ~ Partage d'expériences, réflexion de groupe
- ~ Mise en application des outils sur des cas transposés à d'autres activités
- ~ Mises en situation
- ~ Quizz

EVALUATION

L'ÉVALUATION DE LA FORMATION SE FAIT EN 2 TEMPS

1~ **Évaluation de l'action de formation** : satisfaction globale, moyens pédagogiques, organisation, méthode et supports utilisés...

2~ **Évaluation des acquis** : 1 mois après la formation, le stagiaire recevra un questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs fixés et les conséquences sur sa pratique professionnelle. À la fin de la formation, le participant recevra une attestation individuelle de formation.



DURÉE

1 jour
(7h)



EFFECTIF

12 p max.
6 p min.



HORAIRES

9h - 12h30
13h30 - 17h



COÛT
399€ HT/P

Le repas du déjeuner est inclus dans le coût de formation • Possibilité de prise en charge de la formation par les organismes paritaires collecteurs agréés OPCO.

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52 85 01970 85 auprès du préfet de région de Pays de la Loire