

## Améliorer la performance de vos visites clients et prospects (circuit pharmacies et parapharmacies)

### Objectifs de la formation:

- S'appuyer du contexte en officine pour muscler son argumentation et réussir à développer les contreparties réelles et durables.
- Structurer l'argumentation en clientèle et en prospection.
- Renforcer la capacité à traiter les objections.

### + Public

Formation destinée à tous les Délégués pharmaceutiques qui interviennent sur le circuit officinal ainsi que sur les espaces parapharmacie.

### + Durée

1 jour de formation , de 9h00 à 17h00

### + Sessions

16/03/2017  
09/10/2017

### + Formateur(s)

Laurent DUBOIS, expert du réseau pharmaceutique, GMS , management, stratégie, négociation et vente

### + Tarif

**740,00 € HT / Participant**

### + Lieu

Paris

### + Pré-requis

Etre en charge d'un portefeuille de clients actifs, avec ou sans prospection. Ce programme convient également pour une prise de fonction ou une évolution professionnelle (passage de la visite médicale à la vente en officine).

### + Pédagogie

- Formation opérationnelle et très concrète avec près de 50% du temps alloué aux mises en situation.
- Partage d'expériences avec les participants

**Contenu****A/ Rappels sur le contexte officinal et sur les indicateurs clés de pilotage d'une officine**

- Contexte 2017 et perspectives à 3 ans
- Les grands indicateurs à appréhender lors d'un entretien de vente en officine

**B/ Le déroulement des étapes de la vente**

- De la préparation à l'enregistrement et l'analyse de la visite
- Etablir sa stratégie de visite
- Développer tout au long du rendez-vous la découverte client

**C/ La « boîte à outil » du vendeur en circuit pharmaceutique**

- Point particulier du traitement des objections
- Comment mettre toutes les chances de succès de son côté
- Mots clés et pièges à éviter

Exécution des cas pratiques, basés sur la réalité vécue des participants, séquence par séquence avec analyse et debrief « à chaud ».

Chaque participant pourra s'entraîner et bénéficiera de conseils personnalisés sur le fond et la forme.