

La vente complémentaire en pharmacie

Replacer les professionnels de la pharmacie d'officine dans la mission de conseil tout en développant leurs aptitudes à la vente au comptoir



Qui sommes-nous ?

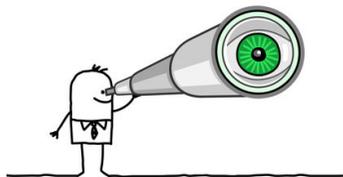
- **BrainCom est un cabinet-conseil en sciences comportementales**
Sa spécialité : Accompagner dans la montée en compétence face au changement

- **Univers de prédilection le monde de la santé**

Le monde de la santé est en pleine mutation, vieillissement de la population, soignant en perte de repère, aidant débordés, florissement de l'offre d'aide de façon anarchique, manque de coordination des acteurs, inadéquation entre les acteurs de soins et les besoins des patients et de leurs entourages.

Le marché de la santé lui aussi est en mutation inversion des prises en charge d'un mode public au privé, besoins de services spécifiques et personnalisés. Hyper spécialisation des réseaux de distribution.

BrainCom® à développer de nombreux modules spécialement conçu pour les acteurs de santé



75 consultants certifiés
Interviennent en intra ou inter sur toute la France



Responsable pédagogique des modules en santé

JEAN-MICHEL POURTIER



- Infirmier DE
- 15 années d'expérience dans l'industrie du dispositif médical
- 8 années d'expérience de Manager en PSAD,
- Directeur département perfusion d'un PSAD
- Directeur marketing et communication
- Expert en communication Ericksonnienne Certifié PNL
- Master de neuroscience comportemental paris 12
- Certifié Funny Learning® et 4 Colors®

70 consultants formés sur toute la France



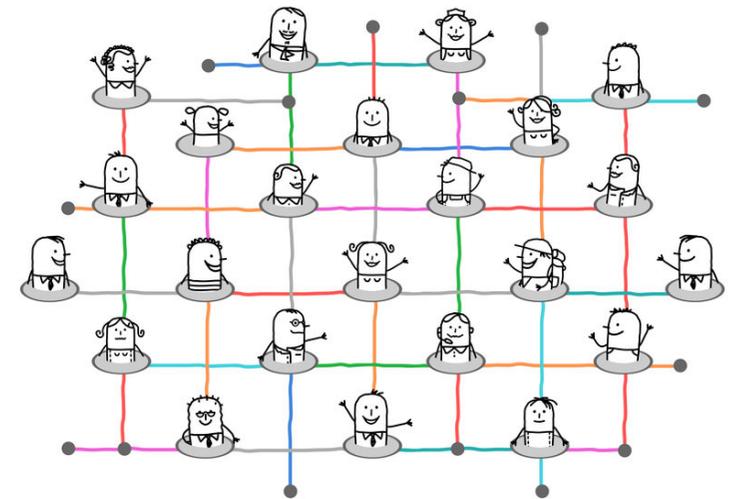
Un intervention dans votre officine pourquoi ?

Augmenter votre chiffre d'affaire en impliquant vos équipes dans les missions de votre entreprise

- Replacer les professionnels de la pharmacie d'officine dans la mission de conseil en tout en développant leurs aptitudes à la vente au comptoir
- Permettre aux participants de mieux accueillir au comptoir, écouter, conseiller de façon efficace
- Acquérir une plus grande adaptabilité client et un meilleur traitement des objections
- Améliorer la satisfaction client

Sur un plan managérial

- Faciliter les rapport interpersonnels en créant un langage commun
- Renforcer le sentiment d'appartenance
- Optimiser vos futurs recrutements



Notre méthode

Des actions in situ, dans votre officine sur le temps de travail sans gêner le bon fonctionnement du service au client.

- Basé sur le Funny Learning®
- PNL, l'intelligence émotionnelle et relationnelle,
- Technique de coaching
- Méthode 4 Colors®
- Impro-théâtrale
- Nos formations sont participatives, impactantes, ludiques.
- Nous vous ferons partager sur des **situations vécues** et des jeux de rôle adaptés aux métiers de la pharmacie



Nos formats

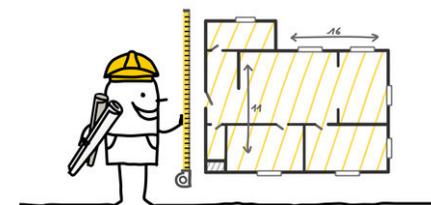
EN AMONT : Réalisation d'un profil 4 Colors® individuel et un diagramme des compétences d'équipe. Chaque profil est délivré à l'occasion d'un entretien individuel de 30 minutes pouvant être réalisé par téléphone.

Etape 1 : 14 heures de coaching en immersion dans l'officine pour l'équipe incluant des mises en situation et des débriefings à chaud des situations réelles afin de permettre de maîtriser la vente en officine et inscrire l'équipe dans une démarche globale de recherche de satisfaction client.

ETAPE 2 : 7 heures de coaching en immersion dans l'officine à distance d'un mois minimum de la première intervention pour évaluer les changements réalisés les zones d'inconfort restant à explorer. Permettre au titulaire de l'officine de se positionner comme un motivateur de l'implication de son équipe.

OPTION : 7 heures de présentiel théorique incluant des mises en situation permettant d'approfondir les techniques de vente en pharmacie et de mieux se fixer ces objectifs individuels

Du sur mesure !



Etape 1 : Se connaître pour mieux communiquer, conseiller et vendre

14 heures de coaching en immersion dans l'officine

1 jour 7 heures

Matin : Remise des profils individuel

- **Se découvrir.**
- Connaître les modes de communication de l'autre

Déjeuner formatif sur le temps de fermeture de l'officine

- **Les différents profils de client la boussole des couleurs**
- Développer de l'adaptabilité comportementale à la vente
- La mise en avant des propositions commerciales
- L'association produit la formulation de la proposition commerciale

Après midi de coaching en immersion

- Débriefing des situations vécues au comptoir
- Développer ses capacités individuelles d'écoute
- L'accueil client en milieu de la santé
- Comprendre une demande entre émotionnel et pragmatisme
- Oser la proposition commerciale

2eme jour 7 heures

Le matin reprise des coachings en immersion

- Reprise des objectifs du 1 jour

Déjeuner formatif sur le temps de fermeture de l'officine

- **Comprendre les enjeux de la vente en officine**
- Comprendre la dualité du conseil et de la vente
- Appréhender la fidélisation client
- Comprendre une demande entre émotionnel et pragmatisme

Après midi coaching en immersion

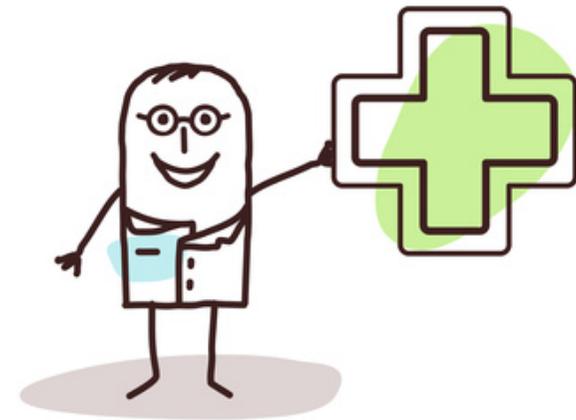
- Entrecouper de session de 5 minutes individuelles sur la rédaction du plan individuel de progression



Etape 2 : Progresser pour se motiver, suivre et animer

7 heures de coaching en immersion dans l'officine

- 2eme jour 7 heures
- Le matin reprise des coachings en immersion
- Reprise des objectifs du 1 jour
- Déjeuner formatif sur le temps de fermeture de l'officine
- Comprendre les enjeux de la vente en officine
- Comprendre la dualité du conseil et de la vente
- Appréhender la fidélisation client
- Comprendre une demande entre émotionnel et pragmatisme
- Après midi coaching en immersion
- Entrecouper de session de 5 minutes individuelles sur la rédaction du plan individuel de progression



Plus d'informations



Jean-Michel Pourtier Directeur

Cabinet conseil BrainCom® | Sciences comportementales

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11922262792

auprès du préfet de région d'Ile-de-France

p: 0141415230

m: 0761691800

w: www.braincom.fr

e: braincom@orange.fr

a: Espace GARLANDE 38 avenue de garlande 92220 Bagneux