



Développer vos ventes en compléments alimentaires et animer des ateliers

NOUVEAU : animer un atelier dans la pharmacie

OBJECTIF DE LA FORMATION

- ✓ Maitriser les principales précautions des médecines naturelles
- ✓ Mettre en place un conseil individualisé et de qualité en médecine naturelle
- ✓ Conseiller de manière sécurisée en médecine naturelle en complément d'une ordonnance
- ✓ Acquérir les bons reflexes pour adapter le conseil aux pathologies rencontrées à l'officine
- ✓ Appréhender l'intérêt de mettre en place des ateliers
- ✓ Distinguer les différents types d'ateliers (avantages, inconvénients de chacun)
- ✓ Savoir les animer en toute sécurité (limites)
- ✓ Mettre en place ces ateliers de manière efficace grâce à une méthodologie solide (étapes clés, pièges à éviter)
- ✓ Organiser le suivi (mesure des ventes, implication équipe et satisfaction client)

Compétences

- ✓ Adapter la démarche "conseil "aux attentes: "proactivité"
- ✓ Cas pratiques : Savoir proposer la médecine naturelle avec ou sans ordonnance avec les conseils par l'homéopathie, la phytothérapie, les huiles essentielles, les compléments alimentaires et les oligo-éléments sur:
 - La nervosité, l'anxiété et les troubles du sommeil
 - Les troubles digestifs
 - La fatigue
 - les troubles cutanés
 - les douleurs
- ✓ cerner l'intérêt des ateliers
- ✓ Connaitre les différents types d'ateliers
- ✓ Anticiper et planifier les ateliers
- ✓ réaliser un entretien
- ✓ Mise en pratique d'un atelier
- ✓ Mesurer l'impact des ventes

Durée

Formation classe virtuelle (7H) / Formation présentielle (7H) / Formation e-learning (4H50)

Prise en Charge: Oui