



VENTE ET CONSEILS EN NATUROPATHIE ANIMALE

PROGRAMME DE FORMATION



FORMATION EN DISTANCIEL

**INTÉGRER LA DÉMARCHE DE
CONSEIL DANS LE PROCESSUS DE
VENTE EN PRODUITS DE SOINS
NATURELS POUR LES ANIMAUX**

Formation NATUROPATHIE ANIMALE

» PUBLIC VISÉ

La certification s'adresse aux :

- Commerciaux
- Vendeurs indépendants.
- Personnes ayant des fonctions commerciales notamment dans les produits de naturopathie animale et souhaitant intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance.

» PRÉREQUIS

- Être commercial
- Avoir des fonctions commerciales

Âge minimum pour suivre la formation : 18 ans. Disposer d'un ordinateur et avoir une bonne connexion internet et avoir les connaissances de base de l'utilisation d'Internet.

» MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Vérification et validation du projet professionnel grâce à un premier entretien téléphonique. Accès à la formation après signature du contrat ou de la convention de formation.

Entrées et sorties permanentes (vous pouvez intégrer la formation à tout moment de l'année)

La réussite de la formation sera sanctionnée par la délivrance d'une Attestation de Réussite.

95%
d'élèves satisfaits
sur l'ensemble
de nos
formations

» OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, vous serez capable d'intégrer la démarche de conseil dans le processus de vente en produits de soins naturels pour les animaux,

» DURÉE DE LA FORMATION

42 heures en e-learning

» ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

L'accessibilité de notre formation en cas de situation de handicap est à étudier au cas par cas (possibilité d'étudier des aménagements du contenu de la formation) avec notre référent handicap : Mélia Mahé, disponible à l'adresse mail suivante : handicap@zoopro.fr.



» Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation distancielle avec espace élève dédié
- Séances de suivi par notre coach accompagnateur
- Utilisation de supports numériques tels :
 - Supports de formation en ligne (vidéos, et animations, un support de cours par module)
 - Webinaires
 - Devoirs à rendre pour visualiser la progression tout au long de la formation et débloquer les chapitres suivants (pour évaluer votre niveau de connaissance et d'acquisition des points essentiels à maîtriser pour chaque module)
 - Des quiz pour valider l'obtention de l'attestation de réussite

Attention, le suivi de la formation ne peut pas se faire sur téléphone portable. Pour les utilisateurs d'appareils Apple, vous devez vous connecter en utilisant les navigateurs Google Chrome ou Mozilla Firefox. Il est obligatoire de désactiver votre VPN et de ne pas être en navigation masquée durant tout le suivi de la formation.

» Contenu de la formation

1. Vente à domicile et analyse du prospect
2. Définir une solution adaptée au prospect, son animal et son environnement
3. Adapter ses conseils en fonction objections et réticences du prospect
4. Améliorer son taux de conversion en mettant en avant les bénéfices perçus de son offre
5. Stratégies de conclusion d'une vente à domicile
6. Gestion de l'après vente et optimisation de sa réputation

Toutes nos formations peuvent être **prises en charge** par des organismes de financement (frais de dossier à prévoir).

» Suivi et évaluation

- Le suivi de la formation est assuré par horodatage des connexions e-learning
- Validation de la progression via Quizz de validation des connaissances
- Simulation d'un entretien de vente. L'évaluation se fera devant un jury composé de 3 professionnels.
- Séances de suivi par notre coach accompagnateur.
- Assistance pédagogique par le coach par mail du lundi au vendredi et sur rendez-vous téléphonique (Réponse sous 48h maximum).
- Suivi administratif et organisationnel une fois par mois ou selon les besoins de chacun
- Assistance technique pour la plateforme.
- Des études pratiques de cas sont à rédiger dans le cadre des parties liées au comportement
- Des quiz bien réalisés clôtureront la formation et permet la délivrance de l'attestation de réussite

LES DÉBOUCHÉS

Ouvrir votre propre structure

Devenir intervenant en soins naturels pour les animaux

PROGRAMME DE LA FORMATION

PARTIE 1 : VENTE À DOMICILE ET ANALYSE DU PROSPECT

1. Acquérir une expertise dans les produits de soins naturels pour animaux.
2. Vente à domicile : présentation et posture à adopter
3. Particularités d'une phase de qualification à domicile

PARTIE 4 : AMÉLIORER SON TAUX DE CONVERSION EN METTANT EN AVANT LES BÉNÉFICES PERÇUS DE SON OFFRE

1. Mettre en confiance le prospect grâce à une conclusion réussie
2. Les leviers de négociation spécifiques aux VDI.

PARTIE 2 : DÉFINIR UNE SOLUTION ADAPTÉE AU PROSPECT, SON ANIMAL ET SON ENVIRONNEMENT

1. Prendre en compte l'environnement du prospect afin d'identifier ses besoins
2. Amener le prospect vers la solution la plus adaptée

PARTIE 5 : STRATÉGIES DE CONCLUSION D'UNE VENTE À DOMICILE

1. Techniques de conclusion d'une vente à domicile
2. Prise en compte de l'environnement et maximisation du panier moyen

PARTIE 3 : ADAPTER SES CONSEILS EN FONCTION OBJECTIONS ET RÉTICENCES DU PROSPECT

1. Objection courantes et stratégies de réponses adaptées à la vente à domicile
2. Adapter sa proposition aux objections

PARTIE 6 : GESTION DE L'APRÈS VENTE ET OPTIMISATION DE SA RÉPUTATION

1. Développer son portefeuille client grâce à la recommandation active et une réputation positive
2. Gérer le mécontentement de façon à ne pas impacter ses activités annexes





Vous aimez les animaux ?
Vous souhaitez faire de votre passion un
métier ?



zoopro.fr

