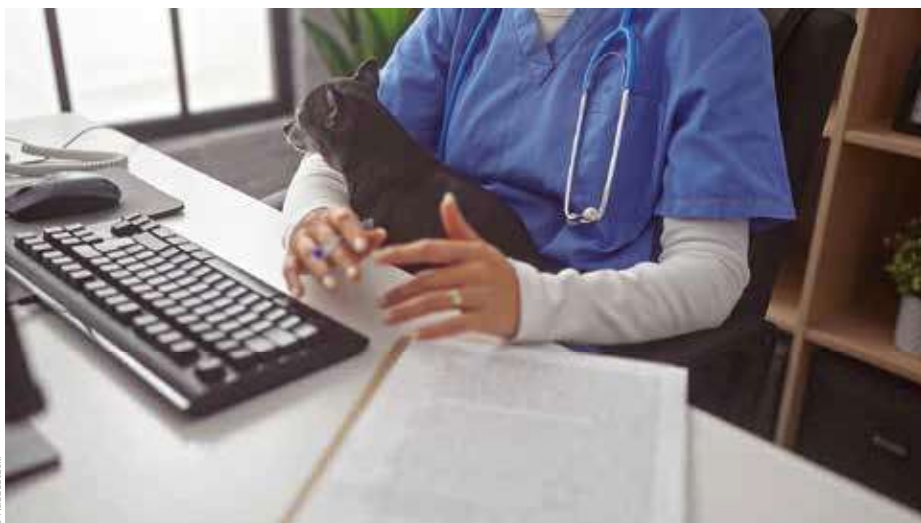


# PLAN MODULAIRE EN GESTION OPÉRATIONNELLE ET MANAGEMENT (GERM)



© Adnabstock

## PRÉSENTATION

Le Plan modulaire s'adresse aux vétérinaires et professionnels concernés par les thématiques abordées et souhaitant optimiser la gestion opérationnelle, administrative, financière et humaine de la structure vétérinaire. Ces cinq modules thématiques permettent de découvrir et même gagner en compétences dans les domaines de l'entreprise vétérinaire. Des sujets essentiels seront abordés pour contribuer à la bonne santé de la clinique vétérinaire : le plan stratégique, la gestion financière, la fixation des prix mais aussi les outils de management, sans oublier les innovations et outils de communications. Vous comprendrez l'importance de se donner le cap, pouvoir suivre ses objectifs pour faire prospérer son entreprise vétérinaire dans un contexte de transformation, tout en fidélisant ses collaborateurs et ses clients.

## PUBLIC

La formation est ouverte à tout vétérinaire qui souhaite parfaire ses connaissances en gestion opérationnelle et management au sein des établissements de soins vétérinaires.

## PRÉREQUIS

Être vétérinaire.

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Le plan de formation est composé de 5 modules d'une à deux journées réparties sur 1 an.

Ces modules peuvent être réalisés à la suite les uns des autres ou indépendamment.

- **Le module 1** propose de faire découvrir et enrichir les pratiques des vétérinaires sur des thématiques de stratégie d'entreprise, de relation client.
- **Le module 2** apportera aux gestionnaires de structures vétérinaires des outils d'analyse et de diagnostic financier, des éléments d'aide à la décision d'investissement et des techniques d'optimisation de la gestion de stock, afin de suivre efficacement la gestion financière de son entreprise.
- **Le module 3** vous apportera une vision théorique sur la perception du prix par nos clients et de fournir les outils pratico-pratiques pour aider les vétérinaires à fixer leurs tarifs de manière pertinente.
- **Le module 4** aborde des outils pratiques de management et ressources humaines pour que le manager se connaisse mieux, communique mieux, s'organise mieux. Dans une ambiance rythmée par des ateliers, découvrez des clés de leadership et de motivation d'équipe.
- **Le module 5** a pour objectif d'outiller les praticiens pour renforcer leur communication interne et externe, protéger la e-réputation de leur structure, intégrer les nouvelles technologies pour faciliter l'organisation au sein de l'équipe et optimiser les parcours animal-proprétaire (clients).

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- **Module 1** - Définir sa stratégie d'entreprise pour engager ses collaborateurs et fidéliser ses clients.
- **Module 2** - Outils de gestion financière : analyse financière, aide à la décision d'investissement, budgétisation et gestion de stocks.
- **Module 3** - Stratégie de fixation de prix
- **Module 4** - Boîte à outils du manager et des ressources humaines
- **Module 5** - Communication numérique, intelligence artificielle (IA) et objets connectés.

## CALENDRIER DES FORMATIONS

- |  |   |
|--|---|
| <b>Module 1 :</b><br>■ 15, 16 janvier 2026 | <b>Module 4 :</b><br>■ 19, 20 novembre 2026 |
| <b>Module 2 :</b><br>■ 18, 19 mars 2026    | <b>Module 5 :</b><br>■ 2027                 |
| <b>Module 3 :</b><br>■ 15 octobre 2026     |   |

## LIEUX DES FORMATIONS

📍 PARIS - AFVAC - 40 rue de Berri - 75008 Paris

## ► FORMATEURS

Marc JOBEZ (DV, Certificat administrateur de sociétés Sciences Po - IFA), Anne-Sophie D'OLEAC (DV, MBA Marketing et Communication Santé, coach professionnel), Chantal LEGRAND (DV, MBA Paris-Dauphine), Luc HAZOTTE (DV, Master en Sciences de Gestion, DESS CAAE IAE)

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Une feuille d'émargement par demi-journée est à remplir à l'arrivée des participants.
- A l'issue de chaque module, un questionnaire d'évaluation de la formation est envoyé par mail à tous les participants.
- A l'issue de chaque module, une évaluation des compétences acquises est réalisée. Elle permet en cas de réussite (note supérieure à 10) de doubler les crédits de formation continue (CFC) obtenus. Le corrigé personnalisé est envoyé 15 jours après la formation par voie électronique.

## POINTS DE FORMATION CONTINUE

Chaque module permet d'acquérir des CFC dont la valeur est susceptible d'être doublée si la note obtenue à l'évaluation des connaissances est supérieure à la moyenne.

## Renseignements & inscription

Bernadette Hudé  
Email : [bhude@afvac.com](mailto:bhude@afvac.com)  
Tél : 01 53 83 91 62

## Frais d'inscription\*

	HT	TTC
déjeuner inclus	Par module	
Vétérinaire	1225,83 €	1 471 €

\*tarifs donnés à titre indicatif et pouvant être modifiés. Consulter le site de l'AFVAC



## Définir sa stratégie d'entreprise pour engager ses collaborateurs et fidéliser ses clients

Module 1

### ► DATES / LIEU

**JEUDI 15 ET VENDREDI 16 JANVIER 2026** (2 journées)

📍 AFVAC - 40 rue de Berri - 75008 Paris

### ► OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux de la stratégie d'entreprise pour la clinique vétérinaire et comprendre comment établir un plan stratégique.
- Communiquer aux équipes le projet stratégique pour les motiver.
- Comprendre et améliorer le parcours client dans la clinique vétérinaire.
- Identifier des outils de communication efficaces à développer.

## Outils de gestion financière : analyse financière, aide à la décision d'investissement, budgétisation et gestion de stocks

Module 2

### ► DATES / LIEU

**MERCREDI 18 ET JEUDI 19 MARS 2026** (2 journées)

📍 AFVAC - 40 rue de Berri - 75008 Paris

### ► OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre et analyser la comptabilité d'une structure vétérinaire.
- Identifier les éléments clés du reporting financier.
- Connaître et analyser les enjeux financiers lors d'un investissement matériel conséquent.
- Mettre en place et monitorer une gestion budgétaire.
- Optimiser sa gestion de stock.

## Stratégie de fixation de prix

Module 3

### ► DATE / LIEU

**JEUDI 15 OCTOBRE 2026** (Journée)

📍 AFVAC - 40 rue de Berri - 75008 Paris

### ► OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les éléments qui régissent la perception du prix par les clients.
- Calculer le coût de revient de ses produits et de ses actes.
- Connaître les process de détermination du prix optimisé.
- Mettre en place une politique de prix cohérente au sein de sa structure.

## Boîte à outils du manager et des ressources humaines

Module 4

### ► DATE / LIEU

**JEUDI 19 ET VENDREDI 20 NOVEMBRE 2026** (2 journées)

📍 AFVAC - 40 rue de Berri - 75008 Paris

### ► OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- S'approprier la posture de manager/ leader pour incarner son rôle pleinement.
- Adapter son style de leadership pour engager individuellement et collectivement les collaborateurs.
- S'approprier les outils indispensables pour accompagner les collaborateurs.
- Identifier et maîtriser les étapes du parcours "Collaborateur", indispensable à la fidélisation et au renforcement de la marque employeur.

## Communication numérique, intelligence artificielle (IA) et objets connectés

Module 5

### ► DATES / LIEU

**2027** (Journée)

### ► OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux scientifiques, stratégiques et réglementaires de la communication digitale vétérinaire.
- Identifier et évaluer les outils numériques adaptés à leur structure de soins.
- Intégrer l'IA de manière éthique, efficiente et adaptée à leur structure de soins.
- Construire un plan de communication digital réaliste et mobilisable en équipe.
- Mettre en œuvre une stratégie de formation interne pour l'appropriation durable de ces outils.