AFVAC, 40 rue de Berri, F-75008 Paris - contact@afvac.com

Programme de formation

Intitulé de la formation

PM1 : définir sa stratégie d'entreprise pour engager ses collaborateurs et fidéliser ses clients

Date(s)

16/03/2027 - 17/03/2027

Lieu

40 rue de Berri
75008 Paris
France



Présentation générale

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.

Cinq modules thématiques permettent de découvrir ou de gagner en compétences dans les domaines de l'entreprise vétérinaire. En effet, des sujets essentiels seront abordés pour contribuer à la bonne santé de la clinique vétérinaire, comme le plan stratégique, la gestion financière, la fixation des prix mais aussi les outils de management ainsi que 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.

Chaque module peut être suivi indépendamment. La formation se déroule à Paris.

Dans un environnement en pleine mutation avec un monde de plus en plus connecté, qui s'accélère, les cliniques vétérinaires et les équipes adaptent leurs pratiques pour soigner toujours mieux les animaux, mais aussi satisfaire les clients et les équipes.

Plusieurs niveaux d'anticipation et d'action sont utiles pour renforcer la réussite des cliniques vétérinaires.

Ce module de 2 journées propose de faire découvrir et d'enrichir les pratiques des vétérinaires sur des thématiques de stratégie d'entreprise, de relation client.

Moyens pédagogiques : ordinateur, vidéoprojecteur et le support pédagogique envoyé avant la formation par mail.

Cette formation est en présentiel.

Objectifs pédagogiques

- Définir 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.

Durée de la formation 13h00

Validation Cette formation vous apporte 0.73 CFC. Une évaluation des connaissances sous forme de QCM sera envoyée en fin de formation, permettant le doublement des points de formation continue.

Prérequis Être vétérinaire.

Contact scientifique Anne-Sophie d'Oléac (email: anneso_doleac@yahoo.fr, tel: N/D)

Programme détaillé de la formation

16/03/2027 09:00-09:30	Accueil des participants		
16/03/2027 09:30-11:00	Cours	Découverte de la réflexion stratégique et sa mise en place – Méthodologie	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
16/03/2027 11:00-11:30	Pause		
16/03/2027 11:30-13:00	Cours	Les outils d'aide à la décision – évaluation de l'actuel et des opportunités à venir	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
16/03/2027 13:00-13:10	Discussion	Discussion	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez

16/03/2027 13:10-14:00	Déjeuner		
16/03/2027 14:00-15:30	Cours	Evaluation pour la clinique de l'environnement externe et des compétences clés internes	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
16/03/2027 15:30-16:00	Pause		
16/03/2027 16:00-18:00	Cours	Comprendre le positionnement stratégique – de l'outil aux différentes solutions	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
16/03/2027 18:00-18:15	Discussion	Discussion	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
17/03/2027 08:30-09:00	Accueil des participants		
17/03/2027 09:00-10:30	Cours	Décrypter de nouvelles attentes et profils des propriétaires d'animaux de compagnie	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
17/03/2027 10:30-11:00	Pause		
17/03/2027 11:00-12:30	Cours	Présentation du parcours client type en clinique vétérinaire / Identification des services et points de contacts adaptés à sa propre clientèle pour renforcer la satisfaction client	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
17/03/2027 12:30-12:40	Discussion	Discussion	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez

17/03/2027 12:40-14:00	Déjeuner		
17/03/2027 14:00-14:45	Cours	Mieux communiquer auprès de ses clients avec des outils adaptés	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
17/03/2027 14:45-15:15	Pause		
17/03/2027 15:15-16:30	Cours	Construire un parcours client optimal : aligner le parcours client de la clinique aux profils et construire une communication efficace	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez
17/03/2027 16:30-17:25	Discussion	Discussion	Anne-Sophie D'oleac, Marc Jobez

Formateurs D'oleac Anne-Sophie (DV, MBA Marketing et Communication Santé, coach professionnel), Jobez Marc (DV, Certificat administrateur de sociétés Sciences Po - IFA)

Contact inscription Bernadette Hudé (email: bhude@afvac.com, tel: +33 1 53 83 91 62)