

Jacynthe Dupras



L'art de se vendre en pharmacie

OBJECTIFS

À la suite de cette présentation, les participants seront en mesure de :

- Reconnaître certains enjeux et faiblesses en pharmacie dans le « savoir vendre et se vendre »
- Identifier des stratégies gagnantes pour devenir de meilleurs « vendeurs »
- Appliquer le concept d'« options complémentaires »
- Profiter des occasions de montrer et d'offrir de la valeur aux patients (« briller et faire briller »)

MISE EN CONTEXTE

Lorsque vient le temps de répondre aux besoins de santé des patients et de prodiguer soins et conseils, les pharmaciens sont au rendez-vous, tout comme les ATP qui les secondent. Bien que la réputation de compétence et de fiabilité des gens travaillant en pharmacie ne soit plus à faire, il demeure que bien des patients comprennent mal le rôle exact de ces professionnels, ainsi que la nature et la complexité de leurs activités. À l'ère de grands défis et changements, le domaine de la pharmacie se trouve présentement à un carrefour. Selon moi, la survie et la progression des pharmacies reposent notamment sur la capacité à offrir un service professionnel distinctif et individualisé. Parmi les notions abordées, on retrouve l'offre de services en pharmacie, l'expérience patient, la création de valeur et les options complémentaires. Cette présentation vise à motiver les participants à adopter des attitudes et des comportements leur permettant de briller... et de faire briller la pharmacie!



Jacynthe Dupras est pharmacienne, spécialiste en information médicale et communication en santé, conférencière, formatrice et consultante. Ses sujets de passion et d'expertise touchent la gestion de la santé, y compris celle du stress, de même que la collaboration, le travail d'équipe, le leadership, la communication et le service à la clientèle.

jacynthedupras.com
819 345-6035