

## Formation niveau 2 - Objectifs pédagogiques

### Développer le conseil et les ventes associées DCV1 :

- Maîtriser le protocole de l’anamnèse pour orienter le patient vers le pré-diagnostic et la solution appareil – accessoires adaptée à son besoin
- Savoir lire une courbe pour faire gagner du temps à l’audioprothésiste
- Savoir vendre du matériel de confort et les accessoires pour créer de la valeur ajoutée (Chargeur, casque, téléphone, piles...)
- Connaître et utiliser les techniques de fidélisation client pour générer du ré achat
- Développer l’empathie et l’écoute active des patients pour mieux les satisfaire
- Savoir traiter les objections et les freins psychologiques des patients

Autres thématiques spécifiques disponibles au catalogue (gestion du temps, dynamique d’équipe, éducation thérapeutique...)

MÉTHODE ET OUTILS	LIVRABLES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réalisation de l’<b>auto-diagnostic</b> web amont</li> <li>- <b>Formation</b> <b>présentielle</b> 1 jour</li> <li>- <b>Étude de cas</b>, <b>apports</b> et <b>formation in situ</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Auto-diagnostic</b> web</li> <li>- <b>Synthèse</b> des bonnes pratiques</li> <li>- <b>Plan d’actions</b> et de <b>recommandations</b> individuel</li> </ul>

BUDGET	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation intra société : <b>1800€ ht / 1 jour</b></li> <li>- Formation inter société : <b>400€ ht / participant / 1 jour</b></li> </ul>



Pour financer votre formation :  
**Les budgets formation via votre organisme**  
**& L’aide au développement Signia - Solutions Auditives Siemens.**

Solutions  
Auditives