



### UN INVESTISSEMENT

La participation d'une équipe vétérinaire au programme (max. 12 participant(e)s) coûte 495 € hors TVA. Pour ce prix, l'ensemble de l'équipe reçoit des clés pratiques proposées pour exploiter pleinement le potentiel de votre cabinet et augmenter votre rendement. Ce prix comprend l'ensemble du matériel de formation ainsi que les frais de déplacement.



### LA FORMATRICE EN BUSINESS DEVELOPMENT CATHARINE STUER

Pendant des années, Catharine Stuer s'est rendue dans les cabinets vétérinaires en tant que déléguée. Elle connaît donc le secteur des animaux de compagnie comme personne. Depuis quelques années, Catharine travaille comme formatrice en Business Development chez MSD Animal Health, où elle coache des cabinets vétérinaires au niveau de la communication envers la clientèle et les consultations. En plus d'être une formatrice expérimentée, Catharine est diplômée en coaching intégral professionnel.



### CONTACT

Vous avez des questions ou souhaitez planifier une formation ? Prenez contact avec  **votre déléguée**  ou avec Catharine Stuer par e-mail à l'adresse **[Catharine.stuer@merck.com](mailto:Catharine.stuer@merck.com)** ou par téléphone au 0498/58.69.09

#### Pour la Flandre

**Liesbeth Aerts**  
0496/44.53.62  
[liesbeth.aerts@merck.com](mailto:liesbeth.aerts@merck.com)

**Ester Pint**  
0498/48.68.49  
[ester.pint@merck.com](mailto:ester.pint@merck.com)

**Joke Hoeyberghs**  
0497/11.19.63  
[joke.hoeyberghs@merck.com](mailto:joke.hoeyberghs@merck.com)

#### Pour la Wallonie

**Sylvie Degive**  
0470/29.48.89  
[sylvie.degive@merck.com](mailto:sylvie.degive@merck.com)

**Sébastien Faucon**  
0478/70.31.61  
[sebastien.faucon@merck.com](mailto:sebastien.faucon@merck.com)

BE-NON-210100008

# BUSINESS DEVELOPMENT

# PROGRAMME DE FORMATION





## UNISSONS NOS FORCES POUR DE MEILLEURS RÉSULTATS

Les cabinets vétérinaires n'échappent pas non plus à la rapide évolution numérique de notre société. Tout gravite autour du service. En peu de temps, les animaux de compagnie sont devenus des membres à part entière de la famille. Plus le service du cabinet vétérinaire est de qualité, plus le propriétaire d'un animal est loyal. Grâce à différentes formations, MSD Animal Health peut vous aider à renforcer votre position en tant que cabinet vétérinaire dans un marché qui évolue rapidement.

Ces formations pratiques interactives sont organisées au sein de votre propre cabinet ou dans un lieu de votre choix. Ensemble, nous examinons les opportunités qui s'offrent à vous, d'autres points de vue et les dernières évolutions, et nous adaptons tout cela à votre situation.

### L'OFFRE DE FORMATIONS DE MSD ANIMAL HEALTH ACADEMY



#### COMMENT FAVORISER LA CROISSANCE DE VOTRE CABINET ?

Nous passons les chiffres et les ratios à la loupe. Quel est le potentiel de votre cabinet et quelles sont les premières démarches à effectuer pour accroître ce potentiel ?



#### UNE COMMUNICATION AXÉE SUR LES CLIENTS.

Comment communiquez-vous avec vos clients ? Avez-vous suffisamment l'occasion de véritablement transmettre vos conseils ? Les conseils dans votre cabinet sont-ils simples et clairs ? En bref : êtes-vous plutôt vendeur ou plutôt conseiller ?



#### DES FORMATIONS SUR MESURE.

En concertation avec vous, nous élaborons un programme de formation sur mesure. Divers sujets peuvent être abordés. Cela peut aller de la manière de travailler efficacement en équipe à l'augmentation de la visibilité de votre cabinet, en passant par l'amélioration de la satisfaction des clients.

Discutez de vos souhaits avec votre déléguée ou avec notre formatrice en Business Development afin de déterminer le contenu qui vous convient.

### LES ÉTAPES DU PROGRAMME DE FORMATION BUSINESS DEVELOPMENT

Chaque programme de formation comprend plusieurs étapes dans une optique d'efficacité. Un programme de formation en Business Development se compose des étapes suivantes :

#### 1 DISCUSSION PREALABLE

Lors de cette discussion, nous définissons ensemble le contenu du programme. Cela va nous permettre de formuler des objectifs préalablement à la formation.

#### 2 L'ENQUÊTE AUPRÈS DE L'ÉQUIPE

La réalisation d'une courte enquête (anonyme) en ligne auprès de tous les participants à la formation fournit des informations pertinentes pour celle-ci.

#### 3 LA FORMATION

La formation se déroule avec toute l'équipe consiste à une séance interactive comprenant de la théorie et un exercice sur les premiers points à améliorer. Durée de la formation : 3 heures.

#### 4 LE RAPPORT

Vous recevez un bref rapport reprenant les principaux sujets et points d'action mis en avant lors de la formation.

#### 5 DISCUSSION FINALE

Lors de cette dernière séance de coaching, vous recevez l'assistance et les conseils de la formatrice en Business Development pour mettre en œuvre de manière concrète les étapes suivantes au sein du cabinet.

