

Inscriptions

Pour vous inscrire, nous vous invitons à contacter :

Sandrine NADAUD

Responsable Business Support

sn@oticon.fr

06 70 97 91 93

Informations & formalités administratives :

La société Clavia Conseil, qui est notre partenaire pour ces formations, est un organisme agréé, ce qui signifie que ces formations peuvent tout à fait être **prises en charge à 100%** par votre organisme collecteur de fonds de formation (FORCO).

Savez-vous que la loi prévoit désormais une obligation de formation pour toutes les entreprises, au lieu de l'obligation de cotisation qui était la règle jusque-là ?

Nos formations s'inscrivent parfaitement dans les normes exigées par les organismes collecteurs de fonds de formation, que ce soit pour la formation continue ou le Compte Personnel de Formation (DPF - successeur du droit à la formation individuel DIF).

Côté démarches administratives, nous vous fournissons, à l'inscription, une convention détaillée, permettant de déposer une demande de prise en charge auprès de votre organisme référent. De plus, nous tenons à votre disposition un mémo qui explique les procédures administratives dans le détail, pour vous aider.

Vous souhaitez organiser une session dédiée pour votre équipe ?

Dès 4 ou 5 personnes au sein d'une même structure, il peut être plus simple et plus rapide d'organiser une session dédiée. Selon vos attentes et les profils des personnes concernées, nous définirons ensemble comment adapter au mieux les modules proposés. N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus.

Edition 2015 :

accélérez vos performances !

CAMPUS

oticon

PEOPLE FIRST

Nouveaux modules
en ateliers

NOUVEAU : Sessions en Ateliers !

1 journée pour accélérer vos performances :

19 juin Ateliers réservés aux **Audioprothésistes**

Descriptif du contenu de la formation :

Atelier 1 - Prendre en charge les clients 'nouvelle génération' : leurs attentes, leurs comportements et comment y répondre pour convaincre un prospect, et fidéliser vos clients actuels

Atelier 2 - Présentation du devis : être à l'aise pour présenter la prestation proposée dans le devis, tout en montant en gamme

Atelier 3 - Méthode BrainHearing : présenter les avantages des aides auditives sans parler de technologie ! Une méthode pour simplifier les échanges lors de vos rendez-vous

Atelier 4 - Zoom sur les OCAM : bien comprendre les réseaux des Ocam, et leur poids respectif

Atelier 5 - Planifier et structurer vos communications vers vos prospects & vos clients : construire un plan d'action sur 18 mois pour optimiser toutes vos occasions de contacts

Atelier 6 - Atelier Trucs & astuces techniques sur les appareillages et le logiciel Genie

Tarif : 400€ TTC*

22 juin Ateliers réservés aux **assistantes**

Descriptif du contenu de la formation :

Atelier 1 - Accueillir, rassurer et prendre en charge les différentes générations : leurs attentes, leurs comportements et comment mieux gérer les situations du quotidien

Atelier 2 - Gérer les clients difficiles : que dire, que faire, pour garder le contrôle dans toutes les situations

Atelier 3 - Atelier technique : petites réparations, nettoyage & entretien des aides auditives

Atelier 4 - Atelier démonstration : comment détecter le besoin, présenter et vendre un accessoire de connectivité

Tarif : 400€ TTC*

Formations dédiées aux Audioprothésistes :

4 juin **Comment se positionner dans un contexte ultra concurrentiel**

Descriptif du contenu de la formation :

- Le contexte concurrentiel actuel
- Comment se différencier pour réussir ses ventes !
- Présenter son offre : expliquer et argumenter son devis
- Gestion des objections
- Gestion des conflits et situations délicates

Tarif : 400€ TTC*

25 sept **Renforcer ses compétences commerciales dans la Vente/Conseil**

Descriptif du contenu de la formation :

- Le contexte de l'audioprothèse
- Le parcours du patient
- Les outils de motivation
- Comment mieux se différencier dans la prise en charge des attentes des patients/clients dans un contexte de concurrence
- Explication et argumentaire sur son devis
- Présentation des solutions auditives et savoir conclure

Tarif : 400€ TTC*

20 nov **Développer son relationnel ORL**

Descriptif du contenu de la formation :

- Le parcours du patient/client
- La visite médecins ORL
 - La préparation de visite
 - Les contenus de visite
- La collaboration avec les généralistes
- L'environnement de l'audioprothésiste : identification des autres acteurs et de leurs leviers.

Tarif : 400€ TTC*

Formations dédiées aux Assistant(e)s :

21 sept **Mieux accueillir, rassurer et motiver le patient**

Descriptif du contenu de la formation :

- Les seniors et l'audition
- L'accueil des seniors
- Les fondamentaux de la communication
- Le client : savoir mieux l'accueillir pour le rassurer et l'accompagner au téléphone au laboratoire
- La prise en charge du client

Tarif : 400€ TTC*

16 nov **Renforcement commercial pour mieux fidéliser (vente des accessoires & traitement des objections)**

Descriptif du contenu de la formation :

- Les aspects commerciaux du métier d'assistante
- Le binôme Audioprothésiste/Assistante
- Les missions attendues des assistantes
- La relance des clients
- Fidéliser et convaincre par le traitement des objections ou réclamations
- Fidéliser par l'animation du laboratoire
- Présenter et vendre des accessoires

Tarif : 400€ TTC*