

GRANDS PARTENAIRES DE L'AFVAC 2019



PARTENAIRES DE L'ÉVÈNEMENT



DISTRIBUÉ PAR



Retrouvez toutes les formations proposées en 2019 par la Section Régionale AFVAC Est et le Groupe d'Étude et de Recherche en Management sur www.afvac.com.

Et aussi sur Facebook :
<https://www.facebook.com/afvacest>



AFVAC
40 rue de Berri - 75008 PARIS
Tél. : 01 53 83 91 60 - Fax : 01 53 83 91 69
E-mail : contact@afvac.com

2019

LA GESTION DE NOS CLINIQUES ... QUAND SOIGNER NE SUFFIT PLUS !

VITTEL DU 19 AU 21 SEPTEMBRE

www.afvac.com

BULLETIN D'INSCRIPTION

VITTEL 2019

REF FP2019

À compléter et retourner à : **AFVAC - 40 rue de Berri - 75008 PARIS**
Inscription possible en ligne : www.afvac.com

FRAIS D'INSCRIPTION CONGRESSISTE

Tous nos prix sont TTC : TVA à 20%
(Statut FIF-PL précisé par le Siège)

	AVANT LE 15/06/19	APRÈS LE 15/06/19
▶ Adhérent AFVAC	450 €	550 €
▶ Étudiant adhérent AFVAC	275 €	275 €
▶ Non-adhérent AFVAC	590 €	720 €

(FRAIS DE RESTAURATION INCLUS : vendredi soir et samedi midi)

FRAIS D'INSCRIPTION ACCOMPAGNANT

SOIRÉE BUFFET - DÎNER DU VENDREDI SOIR

▶ Nombre de places : ... x 30 € = €

TOTAL =

 € TTC (inclus TVA à 20%)

DOCTEUR

ADRESSE

TÉL. / FAX

E-MAIL (individuel)*

EXERCICE LIBÉRAL SALARIÉ

N° ADHÉRENT AFVAC

N° D'ORDRE NATIONAL

 Chèque bancaire à l'ordre de l'AFVAC

 Carte de crédit VISA - MASTERCARD : Date d'expiration :

 Cryptogramme visuel (au dos) : Signature :
 Virement bancaire au compte BNP - IBAN : FR76 3000 4008 0400 0226 3656 236 - BIC : BNPAFRPP33

N° de TVA européen de l'AFVAC : FR 13321592701. Une facture vous sera adressée faisant ressortir la TVA récupérable.

POUR INFORMATION, HOTELIERIE À PROXIMITÉ :

• CLUB Méditerranée :

Grand Hôtel et Hôtel des Curtilles :
À proximité du Palais des Congrès.
Le logement au Club permet de bénéficier des accès aux activités extérieures (piscine, tennis...).

• Hôtel Mercure Vittel :

en face du Palais des Congrès.

• Hôtel d'Angleterre & Hôtel la providence :

à moins de 500 m.



2019

© Shutterstock

LA GESTION DE NOS CLINIQUES ...
QUAND SOIGNER NE SUFFIT PLUS !

VITTEL DU 19 AU 21 SEPTEMBRE

Association reconnue d'utilité vétérinaire

LA GESTION DE NOS CLINIQUES ... QUAND SOIGNER NE SUFFIT PLUS !

VITTEL DU 19 AU 21 SEPTEMBRE

Une fois n'est pas coutume... après plus de vingt ans de bons et loyaux services dédiés aux formations scientifiques, nous vous proposons un Congrès de Vittel de MANAGEMENT. En partenariat avec le GERM, groupe AFVAC actif dans ce domaine, vous pourrez parfaire vos compétences en gestion, ressources humaines et communication. Cinq modules vous seront présentés : Stratégie et relation client - Finance et organisation - Gestion de son équipe - Communication avec ses clients - et pour finir en beauté, une section Innovation - Soit l'essentiel pour gérer au mieux votre activité... quand soigner ne suffit plus ?

► DU JEUDI 19 AU SAMEDI 21 SEPTEMBRE 2019

PALAIS DES CONGRÈS DE VITTEL

Avenue Boulomie, 88000 Vittel • Tél. : 03 29 08 18 30

Email : infos@vittelcongres.com • Site web : <http://www.vittelcongres.com/>

ACCRÉDITATION FCV

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- définir une stratégie de développement en fonction de ses capacités et de sa clientèle ;
- de gérer ses stocks et d'être concurrentiel par rapport aux nouveaux marchés ;
- décrire les outils de gestion et de motivation de son personnel pour obtenir un sentiment de bien-être indispensable pour son équipe ;
- utiliser les nouveaux outils informatiques de communication.

Modalités d'apprentissage

16h45 d'exposé.

Contrôle d'acquisition des connaissances

QCM pour valider les acquis.
Attestation de suivi de formation.

Validation

Cette formation vous apporte 0,84 CFC, valeur qui sera doublée si la note obtenue lors de l'évaluation des connaissances est supérieure à la moyenne.

Renseignements scientifiques

Luc HAZOTTE

Mail : hazotte@club-internet.fr

Renseignements inscriptions

Béatrice PARADISO

Tél. : 01 53 83 91 01

Mail : bparadiso@afvac.com

JEUDI 19 SEPTEMBRE 2019

13 h 00 - 14 h 00 **Accueil des participants**

14 h 15 - 16 h 30 **Module « Stratégie et relation client »**

14h15 Hyperspécialiste, généraliste, *low cost*, etc... : réfléchir et mettre en place une stratégie de positionnement - M. JOBEZ

15h00 Les indicateurs CRM - Comment diagnostiquer une « maladie » de la relation client ? - P. SANS

15h45 Optimiser la relation avec ses clients : segmenter sa clientèle pour mieux la satisfaire - P. SANS

16 h 30 - 17 h 15 **Pause**

17h15 Optimiser la relation avec ses clients : mettre en place des outils de suivi performants - F. DOMMANGET

18h00 Comment positionner le prix de ses produits de manière pertinente ? - L. HAZOTTE



CONFÉRENCIERS

F. DOMMANGET (DV, CES Hématologie et Biochimie, développeur informatique) • L. HAZOTTE (DV, Master en Sciences de Gestion, DESS CAAE IAE) • M. JOBEZ (DV, Certificat administrateur de sociétés Sciences Po - IFA) • C. LEBIS (DV, CES Dermatologie vétérinaire, DEUST Médias interactifs et communicants) • M. MEUNIER (DV) • C. PORRET (DV, CEAV Médecine interne) • P. SANS (DV)

VENDREDI 20 SEPTEMBRE 2019

08 h 30 - 10 h 30 **Module « Finances et organisation »**

08h30 Quel est le juste prix de vos actes ? - P. SANS

09h30 Réflexion et stratégies à développer pour limiter la fuite des ventes de produits sur internet - M. MEUNIER

10 h 30 - 11 h 00 **Pause**

11 h 00 - 12 h 30 **11h00** Mieux gérer ses achats. Préparer un entretien et apprendre à négocier - M. JOBEZ

11h45 Comment économiser beaucoup d'argent en optimisant la gestion de ses stocks - L. HAZOTTE

12 h 30 - 14 h 00 **Pause déjeuner**

14 h 00 - 16 h 15 **Module « Gestion de son équipe »**

14h00 Nouvelle époque, nouveaux profils : comment s'adapter aux attentes des jeunes vétérinaires - F. DOMMANGET

14h45 Motiver son équipe : les règles d'or - C. PORRET

15h30 Les entretiens avec le personnel : obligations ou opportunités ? - C. PORRET

16 h 15 - 17 h 00 **Pause**

17 h 00 - 18 h 15 **17h00** Communication interpersonnelle : savoir-être et savoir-faire - C. PORRET

17h45 Développer le bien-être au sein de la clinique vétérinaire - L. HAZOTTE

19 h 00 - 22 h 00 **Dîner sur l'exposition commerciale**

SAMEDI 21 SEPTEMBRE 2019

08 h 30 - 10 h 15 **Module « Communication avec ses clients »**

08h30 Prendre en main les principaux canaux de communication électronique et optimiser sa e-réputation - C. LEBIS

09h30 Mieux communiquer avec ses clients : que faut-il attendre d'un site Internet ? - C. LEBIS

10 h 15 - 11 h 00 **Pause**

11 h 00 - 12 h 30 **11h00** Communiquer sur les réseaux sociaux. Pourquoi ? Comment ? - C. LEBIS

11h45 RGPD (Règlement général sur la protection des données) : quelles sont les implications pour le vétérinaire - C. LEBIS

12 h 30 - 14 h 00 **Pause déjeuner sur l'exposition commerciale**

14 h 00 - 16 h 15 **Pause**

16 h 30 - 17 h 15 **Module « Innovation »**

16h30 Ce que peuvent vous apporter les nouveaux logiciels de gestion de cliniques vétérinaires - F. DOMMANGET

17 h 15 - 17 h 45 **Pause**

17 h 45 - 19 h 30 **17h45** Les objets connectés : état des lieux et perspectives - M. MEUNIER

18h30 La e-santé : quand l'innovation vient bouleverser nos manières de travailler... - L. HAZOTTE