

ORGANISATION

DURÉE : 7 HEURES



TARIF : 250€ TTC

Calendrier disponible sur notre site internet

SECTEUR NATIONAL

Sauf exception, toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (nous contacter pour toutes demandes)



MODALITÉS D'INSCRIPTION

Bulletin d'inscription disponible sur notre site internet



Par tél : 04 74 46 11 07

Par mail : cnfpro@orange.fr

CNF PRO

44 rue des Halles
01320 CHALAMONT

**Horaires : 8h00 - 12h00
13h00 - 18h00**



FINANCEMENT

VIVEA : reste à charge de 35€ TTC

FAFCEA : prise en charge à hauteur de 15€ ou 25€ HT par heure

ROYAL CANIN : 16500 points

PURINA : 6250 points

AUTO-FINANCEMENT

ANTICIPER ET GÉRER UN LITIGE

A l'issue de cette formation et grâce à de **multiples exemples concrets**, vous serez en capacité de comprendre le droit des ventes animales, et rédiger des documents d'accompagnement de la vente qui valoriseront la qualité de votre travail. Comme pour un incendie qu'il est facile de combattre à sa racine, vous saurez comment réagir dès la naissance d'un litige, en conservant l'estime de votre client et en évitant de vous exposer inutilement.



PROFIL DES STAGIAIRES ET PRÉREQUIS

Tous les éleveurs canin et félin en activité ou en cours d'installation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Clarifier et trier le droit des ventes animales
- Apprivoiser le Code de la consommation et respecter l'obligation de l'information
- S'appuyer sur les documents prescrits par le code Rural
- Gérer les litiges après-vente



CONTENU DE LA FORMATION

- Clarifier le droit des ventes animales (animaux de compagnie)
 - ✓ Faire le tri entre l'essentiel et l'accessoire
 - ✓ Définir et hiérarchiser les priorités
 - ✓ Éviter les pièges
- Apprivoiser le Code de la consommation
 - ✓ Respecter prioritairement l'obligation de l'information
 - ✓ S'appuyer sur ses avantages
 - ✓ Connaître les dangers pour l'éleveur
- Privilégier :
 - ✓ Les documents prescrits par le code Rural
 - ✓ Les informations issues des médiations
- Faire face au litige
 - ✓ L'importance de la prévention
 - ✓ Écouter et réagir positivement
 - ✓ Les multiples avantages de la médiation

TÉMOIGNAGES

« Formation très intéressante, avec approche de cas concrets. A conseiller vivement à tous les éleveurs. »

« Un grand merci au Dr Legeay de l'animer avec passion et professionnalisme tout en restant à l'écoute de nos préoccupations.»

« Les 3 chapitres de la formation, présentés synthétiquement par des diapositives, ont permis de poser des bases à la compréhension des textes repris et commentés dans leur chronologie et ainsi animer une réflexion à partir de cas concrets qui parlaient à tous. »

« Je recommande vivement cette formation et je suis même dans l'attente d'une suite ... »

« Les débats, menés avec brio par le Dr Legeay, nous ont permis de réaliser que nos habitudes de vente, les relations avec nos clients et les messages que nous faisons passer par nos sites Internet et annonces doivent être rédigés avec prudence et qu'il est possible d'utiliser les lois plutôt que les subir (codes civil/consommation). »

« Personnellement, cette formation m'a permis une bonne révision des textes et une remise à niveau. Elle a entraîné pour moi une réflexion sur mes pratiques commerciales et permis d'ajuster ma communication. »

CNF PRO

Numéro SIRET : 533 169 702 00024

Organisme de formation du SNPCC, enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : **84 01 01893 01** (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat).



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



ÉQUIPE D'ENCADREMENT

Yves Legeay est professeur agrégé de Médecine vétérinaire, docteur en droit et spécialiste du droit des ventes animales et du droit de la responsabilité professionnelle. Il a dirigé le département des Sciences cliniques de l'École vétérinaire de Nantes et est l'auteur d'un best-seller de l'édition vétérinaire : le Dictionnaire pratique de thérapeutique canine et féline, traduit en cinq langues. Ancien membre du Conseil national de l'Ordre des vétérinaires, il a défini les bases de la résolution amiable des litiges pour cette profession.



SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuilles de présence
- QCM final écrit

Le suivi de la formation dans son intégralité est obligatoire pour obtenir l'attestation de formation.

Le droit des ventes animales pénalise l'éleveur : si le Code civil ne fait que souligner l'évidence en reconnaissant à l'animal le statut d'être sensible, le Code de la consommation le réduit à un bien comme les autres qu'il faut garantir. Or, c'est mission impossible que garantir un être vivant avec à la clé, potentiellement, des dommages et intérêts disproportionnés. Alors que le contrat de soins vétérinaire est réaliste en n'imposant qu'une obligation de moyens, vendre un animal revient à une obligation de résultat, infiniment plus exigeante. Quand s'ajoute la passion, le déchaînement des réseaux sociaux, la concurrence déloyale, il est souvent difficile de retirer un revenu décent de son travail, d'autant que le stress et le découragement guettent.

Formation
recommandée à

100 %

Note générale de
la formation /10

9.5

Qualité des
formateurs /10

9.6

Échantillon de 42 stagiaires sur l'année 2021
soit 100% des répondants