



Point d'appréciation 1

DCO a : Conseil et service à la clientèle

Situation avec la clientèle

Nom / Prénom / Numéro	Date / Début / Fin
.....	

Informations sur le déroulement de l'examen

Le jeu de rôles est une nouvelle situation de conseil. Autrement dit, aucune information découlant d'autres énoncés et d'autres points d'appréciation n'est pertinente pour la solution.

L'entretien dure **environ 10 minutes** et contient les points suivants (en tout, trois entretiens point d'appréciation 1; 45 minutes):

- ☐ Au préalable : clarification des rôles des EXP (qui joue quel rôle)
- ☐ Présentation de la problématique par la clientèle
- ☐ Clarification des besoins selon LINDAAFF (pour qui, depuis combien de temps, etc.)
- ☐ Activité de vente
- ☐ Une objection du/de la client e
- ☐ Réaction à l'objection/suite de l'activité de vente, y compris utilisation
- ☐ Au moins 1 traitement complémentaire (produit, conseils)
- ☐ Au moins 1 proposition de prévention
- ☐ Conclusion de la vente, offre de suivi

Matériel/documents nécessaires



Point d'appréciation 1
Informations sur le jeu de rôles

	Questions candidat·e	Oui	Réponses expert·e / attentes	Remarques
	Introduction			
Accueil/GWP	Accueil	☐		
	Préoccupation/motif	☐		
	Identification	☐		
	Autres médicaments/qu'est-ce qui a déjà été entrepris ?	☐		
	Situations à risque	☐		



Point d'appréciation 1

	Questions candidat�e	Oui	Réponses expert�e / attentes	Remarques
LINDA AFF	Localisation	☐		
	Intensité/échelle d'évaluation de la douleur	☐		
	Nature et type de douleurs/troubles	☐		
	Durée	☐		
	Autres symptômes	☐		
	Autres maladies et traitements	☐		
	Facteurs aggravants	☐		
	Facteurs améliorants	☐		
	Délimitation des compétences/triage correct	☐	Remarque pour l'EXP : inutile	



Point d'appréciation 1

	Questions candidat·e	Oui	Réponses expert·e / attentes	Remarques
Activité de vente	Choix de produits appropriés, p. ex.	☐		
	Argumentation/bénéfice pour la clientèle	☐		
	Avantages et inconvénients	☐		
	Forme galénique appropriée	☐		
	Traitement proposé	☐		
	Objection du/de la client·e			
	Produits équivalents adéquats, p. ex.	☐		
	Argumentation/bénéfice pour la clientèle	☐		
	Avantages et inconvénients	☐		
	Forme galénique appropriée	☐		
	Traitement proposé	☐		



Point d'appréciation 1

	Questions candidat·e	Oui	Réponses expert·e / attentes	Remarques
Utilisation	Comment ?	☐		
	À quelle fréquence ?	☐		
	Pendant combien de temps ?	☐		
	Indication d'effets indésirables possibles	☐		
	Étiquette posologique	☐		
Traitements complémentaires	Traitements complémentaires adéquats (au moins 1), p. ex.	☐		
	Informations sur le traitement complémentaire	☐		
	Justification du traitement complémentaire	☐		



Point d'appréciation 1

	Questions candidat�e	Oui	Réponses expert�e / attentes	Remarques
Mesures de prévention	Mesures de prévention adéquates (au moins 1), p. ex.	☐		
Conclusion	Autres besoins/questions ouvertes clarifiées	☐		
	Offre de suivi	☐		
	Conclusion de l'activité de vente	☐		