

CONTENU DU STAGE

DURÉE DU STAGE 1 JOUR
SOIT 7 HEURES

Exploitation et optimisation des données économiques de sa pharmacie

1. Description

Le but de cette formation sera de former l'équipe officinale à identifier, puis maîtriser ces indicateurs de pilotage qui permettent d'anticiper les risques et de pérenniser la gestion économique de l'officine, pour un public de pharmaciens adjoints, préparateurs, salariés spécialisés sur les fonctions d'analyse des postes achat et vente

2. Objectifs

Construire le tableau de bord de l'équipe
Analyser les points forts et les faiblesses de l'équipe
Manager l'équipe et mettre en avant de bonnes pratiques
Préparer l'entretien annuel
Piloter l'équipe

3. Programme détaillé

La situation économique des officines

- Tour de table, évaluation pré formation
- Contexte économique actuel

Porter un diagnostic économique sur sa pharmacie

- Les indicateurs clefs de l'activités : ventes, taux de TVA, famille de produits, panier moyen, nombre clients...)
- Où trouver les informations ?
- Exercices pratiques sur des outils supports
- Interpréter les variations en valeurs et en volume
- Préparer son plan d'action

Les indicateurs clefs pour analyser ses achats (1h30)

- Les 10 indicateurs clefs
- Méthodes de calculs et contrôle des résultats
- Exercices pratiques sur des outils supports
- Analyse des génériques et des conditions commerciales
- Analyse de l'OTC et des conditions commerciales
- Analyse de la parapharmacie et des conditions commerciales
- Diagnostic de l'équipe (analyse des ventes, marges par collaborateur)

Travail en atelier : La mise en place du plan d'action (2h)

- Le développement des ventes
- Organisations des actions promotionnelles
- Développer son panier moyen et une carte fidélité
- Travailler son offre produits sur les fortes rotations
- Créer une politique de gestion des stocks

Evaluation du plan d'actions

(Indicateurs de résultats, les raisons du succès ou insuccès)

Travail en atelier : L'organisation de l'équipe (1h)

- Présenter les indicateurs de suivi
- Définir la performance globale et individuelle
- Savoir animer une réunion d'équipe

Conclusion et évaluation post formation

Pédagogie

- Remise d'un livret de stage
- Présentation de la formation avec support
- Vidéoprojecteur
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.

Etude de cas concrets et mise en situation par sous-groupes de stagiaires.

Evaluations pré et post formation et attestation de validation de la formation.

Formateur

- M. Belais Maurice, Expert-Comptable, Chargé d'enseignement à HEC et à l'IAE

L'environnement économique de la pharmacie Française est soumis actuellement à de nombreuses contraintes.

Les modifications de comportements d'achat des clients, la baisse des prix des médicaments, sont autant d'indicateurs qui nécessitent désormais une expertise accrue de la part des collaborateurs en officine sur l'utilisation de leurs outils informatiques.



AFC Formations

Tél. 01 47 88 11 29

06 59 91 53 05

Association déclarée loi de 1901

AFC 3 Square ARAGO

78330 Fontenay le Fleury

SIRET : 331 705 244 00019 - APE 853K -

N° Formateur : 117 800 927