

CONTENU DU STAGE

DURÉE DU STAGE 1 JOUR
SOIT 7 HEURES

Management de l'officine : Changement de conduite & conduite du changement

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 de l'officine.

2. Objectifs

- Qu'est-ce que le tableau de bord de l'officine
- Construire le tableau de bord de l'officine sous 4 axes :
 - Piloter l'officine et développer de bonnes pratiques
 - Gestion et suivi de l'équipe officinale
 - Mise en place des actions ventes et marketing
 - Suivre les indicateurs de pilotage

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'activité : ventes, ventilation par taux de TVA, famille de produits, panier moyen, nombre clients...

Où trouver les informations et comment les calculer

Savoir expertiser la validité des données et optimiser le volume de données recueillies

Définir les axes d'amélioration

Construire le tableau de bord de suivi de l'entreprise

Les ventes, les achats, la gestion,

Agir dans l'officine

Les actions pour augmenter le nombre de clients et les ventes

Les actions sur les achats

Le coaching de l'équipe

Travail en atelier :

Mettre en place un plan d'action

Identification de la « mission d'amélioration » dans l'officine (Evaluation des enjeux économiques, buts à atteindre, calendrier)

Description et mise en œuvre du plan d'actions

(Mode opératoire, formation de l'équipe, indicateurs de suivi)

Evaluation du plan d'actions : (Suivi des indicateurs de résultats, les raisons du succès ou insuccès)

Partage d'expérience

Partage et récupération des travaux des autres groupes

Objectifs, chaque stagiaire repart avec 4 dossiers tests

Conclusion et évaluation post formation (30min)

4. Pédagogie

Remise d'un livret de stage

Présentation de la formation avec support et 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