

CONTENU DU STAGE

DURÉE DU STAGE 1 JOUR
SOIT 7 HEURES

Négociation et Politique des achats

Objectifs

La formation « Négociation et politique des achats en pharmacie » est menée dans un double objectif. Inscrire l'officine dans une politique d'achat en phase avec son marché, et accompagner le changement du business model de la pharmacie d'officine, imposé par les mutations économiques et législatives du secteur.

Programme détaillé

Tour de table

Présentation de chaque stagiaire, le but de son inscription et les souhaits particuliers à aborder
Contexte économique et législatif actuel

Définir les éléments qui influencent la politique d'achats

Déterminer sa stratégie d'achat au regard des données clients

Analyse des meilleures ventes pour orienter les achats
Etablir les protocoles de commandes
Exercices pratiques sur des outils support

Préparer son entrevue commerciale

Les données clés : volume de vente, rotation des stocks, marge théorique et réelle

Les produits qui

font entrer les clients
génèrent de la marge
positionnent le prix

Analyse et suivi du rayon

Arbitrer les produits entre marge et stocks

Impliquer son équipe dans la politique d'achats

Le déroulement de l'entrevue commerciale

Les étapes à respecter

Mises en situation & débriefing (contenu attitude)

Les référencements à forte valeur ajoutée

Les marques propres

Les gammes à forte marge

Les achats de produits à mémoire

Les achats de médicaments génériques

Outils pour optimiser ses achats en génériques

Appliquer la politique du groupement

Conclusion et évaluation post formation

Bilan

Perspectives



Pour accompagner les évolutions du marché officinal, il est nécessaire de mettre en place un modèle économique de l'officine en phase avec son marché et son potentiel de développement. La stratégie achats ne se limite plus à négocier de la remise mais doit découler d'une véritable stratégie. La gestion, le marketing, la connaissance client, la capacité à anticiper les secteurs de croissance, la stratégie de prix, la rentabilité du linéaire et la veille concurrentielles sont des éléments qui sont déterminants.



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