

Renforcer sa stratégie auprès des pharmacies d'officine

INTRA

Organisez cette formation dans
votre entreprise

Code produit : **APM**

- Vous pourrez mettre en place un véritable partenariat avec les équipes officinales et assurer une pérennité dans la relation et les ventes en respectant le bon usage du médicament.
- Vous serez en capacité d'assurer une stratégie de fidélisation du pharmacien d'officine, au bénéfice du bon usage du médicament.

PROGRAMME

La pharmacie d'officine

- Qu'est-ce qu'une officine ?
 - Des origines à aujourd'hui
 - La vie d'officine
 - L'équipe officinale
- Quelles sont les spécificités de l'exercice officinal ?
 - L'exercice libéral
 - L'activité commerciale
 - Les règles de délivrance et de vente du médicament
 - Le respect de la bonne utilisation du médicament et de l'observance
- Quels sont les différents types d'officine ?
 - La démographie officinale et son évolution
 - Les groupements de pharmacie
 - Les pharmacies « supermarchés »
- Qui est le pharmacien d'officine ?
 - Sa formation initiale
 - Sa fiche métier (titulaire/adjoint d'officine)
 - Les syndicats pharmaceutiques
 - La convention nationale des pharmaciens et ses avenants
 - Ses nouvelles missions

L'aspect commercial et la prise de commande en pharmacie

- Place des médicaments et des annexes
 - La décomposition de la structure des prix
 - Connaissance des marges à chaque stade du circuit de distribution
 - Calcul des marges
 - Les prix libres en officine
 - L'aspect commercial de la pharmacie
 - Le pharmacien : un chef d'entreprise
 - Les contraintes économiques
 - Les fournisseurs

- Le rôle du commercial en produit de santé
- La prise de commande en pharmacie
 - Connaître les clés de la prise de commande

Préparation et les différentes étapes de la visite

- Préparer sa visite sur la base de la fiche info client
- Savoir se présenter et présenter l'entreprise en la valorisant
- Dialoguer avant d'argumenter pour mettre l'interlocuteur en position d'écoute active
- Les questions productives à utiliser
- Argumenter en respectant les lois de l'impact pour capter l'attention, faciliter la compréhension et la mémorisation des messages clés
- Savoir répondre aux objections
- Proposer son offre commerciale (produits et services associés)
- Savoir conclure

Les techniques de vente et de négociation appliquées à l'officine

- Mises en situation du déroulé total de la visite
 - De la prise de contact...
 - ...à la prise de commande

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Décrire l'environnement de la pharmacie d'officine.
Identifier les évolutions du métier (place, rôle, missions) de pharmacien.
Analyser le circuit du médicament et la structure de son prix.
Pratiquer les techniques de vente et de négociation appliquées à l'officine.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur en lien avec les médicaments délivrés en ville.

INTERVENANTS

Christine ISAAZ

Pharmacienne d'officine pendant plus de dix ans, puis consultante pour OCP Répartition et Georges Chétochine SA, chargée de cours à la faculté de pharmacie de Reims, elle est maintenant formatrice consultante pour GEMS. Elle a formé à la fois des équipes officinales, des délégués pharmaceutiques et des VM, pour des aspects scientifiques et de communication.

PÉDAGOGIE

Méthode | Méthodologie participative et structurée autour d'exposés théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situation, de brainstorming, de la confrontation de l'expérience de chacun et de jeux de rôles.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.
Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par quiz de type QCM pouvant être effectué post-formation sur plateforme informatique ou sur papier.
À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.



PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr