

# Gestion de l'Entreprise Officinale

## Faire Evoluer son

# Modèle Economique

## Descriptif

Tout le monde admet qu'il existe une différence économique entre les pharmacies situées sur des zones de grande consommation et les pharmacies de quartier, mais personne ne semble se soucier des différences existantes entre leurs modèles économiques. Cette formation a été conçue pour répondre aux enjeux nouveaux auquel est désormais confronté le pharmacien dans l'exercice quotidien de son métier. Elle permet à chacun de reconnaître son modèle économique et d'acquérir les clefs permettant d'apprécier l'évolution de son modèle avec l'évolution de son mode d'exercice en relation avec le cœur de métier

## Programme

Début de la formation 9h

### Enjeux et applications (3h)

Tour de table et évaluation pré formation  
Le modèle économique libéral commercial

- Caractéristiques
- Stratégies de développement
- Indicateurs retenus

La modélisation économique

- Objectif de la démarche
- Indicateurs et suivis de performance
- Cas pratique : calculer son indice de suivi

Pause matin 10h30

Les indicateurs opposables

- Tableaux de bord et ratios
- Le baroqualité

Pause déjeuner 12h15

### Faire évoluer son modèle économique (4h)

Les modèles économiques

- Modèles économiques libéraux et commerciaux
- Cas pratique : je détermine mon modèle

Faire évoluer son modèle économique

- Le mode d'exercice
- L'image
- La démarche qualité

Cas pratique : déterminer une stratégie

Pause après-midi 15h30

Nouvelle convention et honoraire de dispensation

- Honoraire et évolution
- Quels indicateurs choisir ?
- Cas pratique : mon modèle vat-il évoluer ?

Je suis prêt pour la nouvelle convention

- L'image qualité de l'officine
- Les engagements de service
- Les stratégies de communication

Conclusion et présentation du suivi pré formation

Fin de la formation 18h

## Objectifs

Elle a pour but d'amener le pharmacien à fonder un réel projet d'évolution intégrant les nouvelles missions énoncées dans la loi HPST et les nouvelles formes de rémunération le tout en s'appuyant sur les méthodes et les techniques issues de la qualité. Enfin elle vise à l'amener progressivement à une maîtrise plus accrue de son image face à clientèle et la patientèle, en mettant en exergue ses atouts et sa valeur ajoutée.

## Pédagogie

Remise d'un livret de stage Caducée. 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 3 stagiaires.  
Evaluations pré et post formation et attestation de validation de la formation.

## Public & Pré-requis

Accueil de 8 à 20 stagiaires  
Pharmaciens titulaires, pharmaciens adjoints,

## Formateur

Folco Jean-Patrice  
Docteur en pharmacie  
Formateur au sein de l'école de formation Caducée vecteur de performance.

## Modalités Pratiques

1 journée de formation de 8 heures.  
Cout de la formation : 307€ HT comprenant les frais pédagogiques, le déjeuner, les pauses.