

Gestion de l'Entreprise Officinale

Négociation des Achats en Pharmacie (niveau 2)

Descriptif

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 de la part des collaborateurs en officine sur la thématique des achats.

Le but de cette formation sera de préparer l'équipe officinale à ces nouvelles contraintes et de professionnaliser ses relations avec les prestataires en vente de médicaments.

Programme

9h : début de la formation

Rappel des principaux indicateurs économiques

- Tour de table, synthèse des évaluations pré formation et adaptation de la formation
- Travail sur bilan comptable type

Analyser sa situation comptable et financière

- Analyse des ratios relatifs à la marge et à l'EBE
- Analyse des ratios relatifs à la gestion des stocks
- Analyse des ratios relatifs aux ventes et ventilations

Etablir ma stratégie d'achat en fonction de ma pharmacie

- Exercices pratiques en groupe de 3 sur des typologies différentes de pharmacies (taille, zone géographique, typologie de clientèle...)
- Débriefing des exercices pratiques

12h30 : Pause déjeuner

Préparer la négociation commerciale

- Les comportements à adopter et à proscrire
- Elaboration des supports de rencontres
- Choix des indicateurs économiques en vue de la rencontre
- Exercices pratiques en groupe de 3 pour apprendre à recueillir les indicateurs et élaborer les supports de rencontre
- Débriefing des exercices pratiques

Mise en situation d'une négociation commerciale

- Rencontre avec un nouveau fournisseur
- Rencontre complaisante de suivi fournisseur
- Rencontre conflictuel de suivi fournisseur
- Débriefing des 3 types d'exercices pratiques

Le suivi de la négociation commerciale

- Restitution au reste de l'équipe et élaboration des outils de restitution
- Construction des outils de suivi fournisseurs
- Outils de suivi des indicateurs chiffrés
- Cadencement des échanges fournisseurs

Conclusion et évaluation post formation

- Tour de table, évaluation post formation et support de synthèse sur les éléments clefs de la formation

18h : Fin de la formation

Objectifs

Professionnaliser ses relations avec les prestataires achats

Connaître les différents canaux d'approvisionnement et adopter une attitude critique

Mettre en place une stratégie d'achat en fonction de sa propre pharmacie

Adapter son comportement et sa communication auprès des commerciaux

Savoir restituer à son équipe le déroulé de la négociation et entreprendre de finir le travail dont la négociation n'est qu'une étape

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 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 et Préparateurs

Formateur

M. Hurault Anthony

Directeur de groupement pharmaceutique

Consultant spécialisé dans le monde de la santé

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 : 250€ HT de frais

pédagogiques & 57€ HT de frais de présence Prise en charge FIF-PL pour les titulaires

Prise en charge Actaliens pour les pharmaciens adjoints et préparateurs ou salariés