



# GESTION DE L'ENTREPRISE OFFICINALE

## NÉGOCIATION DES ACHATS

### EN OFFICINE

#### Contexte

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.

1 jour de formation  
372 € (repas inclus)

Préparateurs, pharmaciens adjoints et titulaires

#### Le profil du Formateur

**SHELLENBERG Frédéric**  
Psychologue et Consultant Spécialisé  
en Stratégie, Management &  
Organisation.

#### Programme

##### Maîtriser les indicateurs de base

↓ Indicateurs économiques clefs, calcul du coût réel des remises en direct

##### Connaître les avantages et inconvénients des différents canaux de distribution

↓ Le grossiste, le Short Liner, le direct.

##### Déterminer sa stratégie d'achat

↓ Définition des 4P, choix du produit, de la quantité et de l'emplacement, le bon prix.

##### Références à forte valeur ajoutée

↓ Les marques propres et les gammes à forte marge.

##### Achats de produits à mémoire

↓ Définition, intérêt et limites.

##### Achats des médicaments génériques

↓ Intérêt et limites.

##### Préparer son entrevue commerciale

↓ Suivi des commandes, la fiche qualité, l'organisation du suivi des rayons, choix de la date et de l'interlocuteur interne.

**Apprendre les bases d'une négociation lors d'une entrevue commerciale**