

GESTION DE L'ENTREPRISE OFFICINALE RÉFÉRENT DE GAMME

Contexte

L'officine se doit de dynamiser son offre vers la clientèle/patientèle. Pour réussir ce pari, le titulaire doit disposer de relais impliqués et efficaces au sein de son équipe.

Notre formation propose de transmettre au référent en charge d'un univers produit tout le savoir-faire nécessaire pour réaliser ses missions.

1 jour de formation
372 € (repas inclus)

Préparateurs, pharmaciens adjoints et titulaires

Le profil du Formateur

ISSLER Amandine

Conseillère en développement
stratégique & commercial.

Spécialisée dans l'Accompagnement
Officinal

Programme

Déléguer la responsabilité d'une gamme de produits

- ↓ Le développement des produits en libre accès, le découpage de l'offre produits, les missions du référent de gamme...

Mettre en avant les produits de sa gamme

- ↓ La signalétique des univers, le merchandising, les mises en avant & les promotions, les nouveaux outils de communication & la réglementation

Assurer la logistique des produits au sein de l'officine

Développer le conseil au sein de l'équipe

- ↓ Le ciblage des produits à conseiller, les fiches conseil, le suivi des nouveautés produits

Analyser les indicateurs d'évolution

- ↓ Les principaux indicateurs économiques, L'optimisation des stocks, la politique de prix, la veille concurrentielle, le carnet de suivi de gamme

Réaliser les achats

- ↓ La préparation du rendez-vous laboratoire, les référencements, la négociation