

Acquérir les fondamentaux du management des achats (7H)

PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Préparateur
- Apprenti

PRÉ-REQUIS

- Aucun

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Mettre en place et gérer la politique commerciale avec les laboratoires
- Maîtriser les fondamentaux de la relation commerciale
- Mettre en place la montée des compétences de l'équipe
- Responsabilisé et engager les collaborateurs dans la performance économique de l'officine

PROGRAMME DETAILLE

1) Introduction 9H30-10H30)

- Présentation et inclusion des participants
- Identifier les compétences et ressources des apprenants
- Identifier 3 idées d'optimisation de la prise en charge d'un laboratoire
- Restitution collective

Pause

2) Définir la mission du collaborateur (10H45-12H30)

- Acquérir les fondamentaux de la relation commerciale
- Identifier les principales missions d'un représentant d'un laboratoire
- Construire un partenariat pérenne avec le représentant du laboratoire
- Mettre en place des objectifs (SMART)
- Mise en situation

Pause déjeuner

3) Gérer un rendez-vous avec un représentant (13H30-1730H)

a. Préparer le rendez-vous

- Vérifier les données sur le logiciel de gestion d'officine (stocks, les rotations PAHT, Prix remisé HT, PVHT, PVTTTC)
- Connaitre la marge générée
- Identifier les remises commerciales accordées
- Répertorier les périmés
- Vérifier les cohérence stock (linéaire, back office, LGO)
- Relever la rotation du produit et ou de la gamme° et le CA généré
- Préparer et saisir le projet de commande sur LGO
- Déterminer le stock nécessaire
- Mise en situation

Pause 15H

b. Conduire l'entretien

- Identifier sa posture lors du déroulé du rendez-vous
- Etablir les BRI
- Gérer les périmés et problèmes de facturation, d'erreurs de réception
- Elaborer la commande avec le commercial (réassort, nouveauté)
- Gérer les échantillons et unités gratuites
- Mise en place des objectifs d'évolution
- Mise en situation

c. Effectuer une synthèse du rendez-vous

- Saisir la commande
- Former les collaborateurs sur les nouveautés
- Mettre en place les animations commerciales
- S'assurer de la mise en place de la gamme sur les linéaires
- Noter rendez-vous, coordonnées de la commerciale et du laboratoire
- Effectuer un compte-rendu destiné aux collaborateurs
- Mise en situation

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Durée : totale de 7H
- Horaires : 9H30/12H 30 ou 13H30/17H30)
- Lieu : en inter-entreprises et intra-entreprise dans une salle dédiée, présentiel ou distanciel
- Accessibilité
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
 - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- 8 à 15 Personnes
- Dates : A définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis
- Inter-entreprise, : 35€/H/Personne soit 245€ HT pour une personne

INTERVENANTS

- **Jérôme Combe et Mireille Soubrenie**, Consultants, coachs professionnels et formateurs de la société Synopsis Management.
- **Contact : m.soubrenie@synopsis-management.fr** Tél :06 87 21 55 11

LES + DE SYNOPSIS MANAGEMENT

- Un accompagnement personnalisé et sur-mesure tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel

Un organisme de formation à taille humaine