# Déployer un management performant dans votre officine (35H)

## PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Préparateur

## PRÉ-REQUIS

- Avoir une équipe à manager

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Acquérir les compétences techniques et relationnelles d'un management performant de l'entreprise officinal
- Accompagner le développement économique et stratégique de l'officine
- Optimiser la gestion des ressources humaines et le parcours professionnel des collaborateurs adaptés à l'évolution de la profession.
- Optimisez le dialogue social dans l'entreprise

## PROGRAMME DETAILLE

**Module 1 Le projet officinal (3H)**

- Présentation de l'ensemble du programme et inclusion des participants
- Les valeurs de l'officine
- La vision de l'officine

**Module 2 : La posture de manager (4H)**

- Les forces et compétences du manager
- Les différents styles de management
- Les différents types de comportements
- Les Soft-skills
- Identifier son profil de manager avec ses forces et points à améliorer
- Jeux de rôle

**Module 3 : Déployer le management dans votre officine (14H)**

- Identifier les missions du manager
    - Organiser
    - Décider
    - Animer
    - Anticiper
    - Déléguer
    - Contrôler

- Optimiser l'organisation fonctionnelle au sein de l'officine
    - Gérer et attribuer les tâches
    - Définir les missions de chaque collaborateur
    - Identifier les objectifs individuels et collectifs à atteindre (SMART)
    - Impliquer et motiver les collaborateurs

- Diffuser l'information auprès de l'équipe
- Mettre en place des réunions périodiques
- Apprécier, reconnaître et valoriser les contributions des collaborateurs
- Élaborer des indicateurs de mesure de performance et d'atteinte d'objectifs
- Mise en situation.

**Module 4 : Développer une relation commerciale optimum (14H)**

- S'engager dans une négociation commerciale Gagnant/Gagnant
- Acquérir et développer les techniques de vente au comptoir
- Anticiper et ou gérer une situation conflictuelle
- Jeux de rôle

## 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

- Évaluation 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
- Évaluation et synthèse des acquis en fin de formation

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Durée : 3 modules d'une durée totale de 35H
- Horaires : 9H/12H30 -13H30/17H
- Lieu : en inter-entreprises dans une salle dédiée, en intra-entreprise, en 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 pourrons ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- 1 à 12 Personnes
- Dates : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

## TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis.
- Inter-entreprise, pour un minimum de 5 personnes : 35€/H/Personne soit 1 225 € 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