

Maîtriser votre stratégie merchandising (7H)

PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Préparateur en pharmacie
- Étudiant en pharmacie
- Apprenti en officine

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les principes fondamentaux du merchandising (cf. « Les bases du merchandising »)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les principes de l'offre commerciale
- Construire des animations merchandising pertinentes
- Garantir une mise en œuvre performante des animations merchandising
- Dynamiser l'offre commerciale de l'officine

PROGRAMME DETAILLE

1) Introduction (9H-9H30)

- Présentation et inclusion des participants
- Identifier les attentes des apprenants
- Test de préformation

2) Les caractéristiques de l'offre commerciale (9H30-10H30)

- La pharmacie et son environnement
- Les typologies de clients
- L'offre produits et services

Pause

3) Mise en pratique (10H45-12H)

- Créer une offre spécifique pour une typologie de clients

4) Les animations merchandising (12H-12H30)

- Les enjeux des animations merchandising
- Le Trade marketing
- Les outils des animations merchandising

Déjeuner

5) La mise en œuvre des animations merchandising (13H30-15H)

- Les règles fondamentales du management des animations merchandising
- Définir et planifier les actions merchandising à mener
- Construire l'offre ponctuelle
- Répartir les rôles au sein de l'équipe et coordonner les tâches
- Mesurer la pertinence des actions

Pause

6) Mise en pratique (15H15-16H30)

- Préparer les animations merchandising des 3 prochains mois

7) Conclusion (16H30-17H)

- Réponse aux questions
- Test post-formation – correction
- Décluseion

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 : 1 journée d'une durée totale de 7 Heures
- 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 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 : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis.
- Inter-entreprise, pour un minimum de 8 personnes : 250 €/Personne/Jour.

INTERVENANTS

- **Corinne Bernet** Fondatrice et dirigeante de Pharm'Optima, société spécialisée en merchandising appliqué à l'officine.
- **Jérôme Combe** Consultant, coach professionnel et formateur 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