

Programme de formation Le management des achats (14 heures)

PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Etudiant en pharmacie
- Conseiller pharmaceutique

PRÉ-REQUIS

- Aucun

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le rôle des achats au sein de l'officine
- Structurer la fonction achat
- Définir une marge
- Identifier les leviers d'accroissement de la performance économique de l'officine
- Négocier les achats
- Gérer et rationaliser les stocks
- Réaliser une stratégie achat

PROGRAMME DETAILLE

1) Journée 1 :

a. Les enjeux de la fonction achat en officine (5 heures)

- Le pharmacien d'officine, un métier d'équilibriste
- La structure du marché de la pharmacie d'officine
- Mise en situation :
 - Exercice de segmentation et d'évaluation du marché
 - Comparaison avec la structure du marché officinal
- Le lien entre politique achat et stratégie officinale
- Mise en situation
- Les différentes sources d'approvisionnement de l'officine
 - Les fournisseurs de l'officine
 - Les achats groupés
 - La structure des achats de l'officine

b. l'influence des achats sur les ventes (2 heures)

- La notion de marketing des achats
- L'offre commerciale
- Le merchandising
- Mise en situation

2) Journée 2 :

a. L'influence des achats sur la rentabilité (3 heures)

- La marge commerciale
- La productivité
- Le stock
- La trésorerie
- Mise en situation
 - Recherche des indicateurs de performance au travers de documents comptables

b. Le pilotage de la fonction achat (4 heures)

- La règlementation des achats à l'officine
- L'organisation de la fonction achat au sein de l'officine
- Les conditions commerciales
- Le référencement des produits
- Les approvisionnements
- Les achats en « mode marché »
- La logistique et la gestion de stock
- Les indicateurs de la fonction achat
- Etude de cas à l'aide d'un cas pratique

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Présentation d'un power-point par le formateur
- Alternance de théorie et de cas pratiques
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation par des cas cliniques
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques
- Ce programme offre la possibilité aux apprenants :
 - D'établir une stratégie d'achat
 - D'identifier et de se concentrer sur les négociations à valeur ajoutée
 - Gérer la négociation commerciale avec les fournisseurs
 - Evaluer la performance économique des fournisseurs
 - D'avoir une maîtrise complète du référencement produit

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation des connaissances initiale et finale -Correction
- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et ou 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 : durée totale de 14 heures
- Horaires : A définir en fonction du groupe d'apprenants

- Lieu : en inter-entreprises dans une salle dédiée, en intra-entreprise, en distanciel ou présentiel
- 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.
- 1 à 16 Personnes
- Dates : A définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis.
- Inter-entreprise, pour un minimum de 3 personnes : 350 € HT/Jour /Personne, soit 700 € HT

INTERVENANTS

La formation sera assurée par Jérôme Combe et Mireille Soubrenie

Consultants coachs & formateurs en management de l'entreprise officinale.

Expert en management de la stratégie officinale, ils accompagnent les titulaires et leurs équipes pour définir, structurer et mettre en œuvre leurs projets de développement.

Jérôme Combe est également Maître de conférence associé à l'Université Grenoble Alpes.

- Contact : m.soubrenie@synopsis-management.fr Tél : 06 87 21 55 11
- Contact : j.combe@synopsis-management.fr Tél : 06 82 30 08 86 .

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