

## **Pascale HAUET (SASU)**

Docteur en Pharmacie

Formatrice certifiée Qualiopi

Coach certifiée RNCP1

Tél : 06 31 12 75 99

Email : [pascalehauet@pragmatic-rh.com](mailto:pascalehauet@pragmatic-rh.com)

Site : [www.pragmatic-rh.com](http://www.pragmatic-rh.com)

# **Politique d'achats en pharmacie : référencement et négociation**

*Vous constatez :*

*un stock mal adapté qui vous fait perdre des ventes,  
des périmés et des invendus qui dégradent votre rentabilité,  
une perte de temps dans les rendez-vous avec les laboratoires*

*Cette formation vous permettra :*

*de mieux structurer votre référencement pour avoir une offre adaptée à votre clientèle tout en gardant  
une bonne rentabilité  
et de professionnaliser les rendez-vous avec les laboratoires pour plus d'efficacité.*

**Durée :** 14.00 heures (2.00 jours)

### **Profils des stagiaires**

- Pharmacien titulaire
- Pharmacien adjoint
- Préparateur en pharmacie
- Collaborateur de pharmacie

### **Prérequis**

- Etre en charge des achats au sein de la pharmacie

### **Objectifs pédagogiques**

- Appréhender l'importance de l'acte d'achat sur la pérennité de l'officine
- Intégrer un référencement structuré
- Les éléments de gestion, les calculs
- Cerner les contextes de chacun (le commercial et l'acheteur)
- Comprendre ce qu'est une négociation
- Etudier les offres des fournisseurs
- Préparer et formaliser les étapes du RDV commercial professionnel

## Contenu de la formation

- Ouverture de la formation (30 minutes)
  - Présentation de la formation
  - Le cadre de la formation
  - Présentation de chaque stagiaire (tour de table)
  - Collecte des objectifs de chaque stagiaire
- Appréhender l'importance de l'acte d'achat sur la pérennité de l'officine (30 minutes)
  - Les différents circuits de distribution
  - Prendre conscience de la création des périmés et invendus
  - Détecter le potentiel de gains envisageables
- Intégrer un référencement structuré (1 heure)
  - Les avantages et inconvénients d'un stock élevé et faible
  - Pourquoi structurer le référencement
  - Comment structurer le référencement
  - Déterminer les critères pour faire des choix judicieux
- Les éléments de gestion, les calculs (1heure 30 )
  - Rappels et définitions
  - Exercices sur les types de remise
  - Exercices sur les promos et les compensations
  - Exercices sur le taux de marque
- Les mises en pratique (3 heures)
  - Fiche de dysfonctionnement (outil mis à disposition)
  - Exercices variés de mises en pratique
  - Exercices sur les étapes du RDV
  - Exercices sur la comparaison de laboratoires
- Récapitulatif de la 1ère journée (30 minutes)
  - Reprise des essentiels de la journée
  - Verbalisation individuelle des prises de conscience
  - Etablissement du plan d'actions individuel sur les éléments de la 1ère journée
- Quizz sur les essentiels de la 1ère journée et introduction à la 2ème journée (30 minutes)
  - Corrigé
  - Questions et commentaires de la veille
- Cerner les contextes de chacun (le commercial et l'acheteur) (30 minutes)
  - Les différences et les points de convergence
  - Les objectifs du commercial
  - L'acheteur d'officine vu par le commercial (extrait de formation laboratoire)
- Comprendre ce qu'est une "négociation" (30 minutes)
  - Définition
  - Comment négocier (méthode)
- Etudier les offres des fournisseurs (30 minutes)
  - Décoder la logique du fournisseur
  - Appréhender les objectifs du fournisseur
- Préparer et formaliser les étapes du RDV (1h45)
  - Faire l'inventaire des périmés et invendus, des promos en partenariat
  - Evaluer la qualité du fournisseur (fiche mise à disposition)
  - Fixer ses objectifs
  - Lister ses points forts et faibles
  - Lister les contreparties et les concessions pour ce RDV

- Evaluer les besoins de la pharmacie
- Assurer le suivi formalisé
- Fiche récapitulative des étapes (outil mis à disposition)
- Expérimentations, mises en pratique concrète des apprentissages (2h30)
  - Jeux de rôle proposés
  - Situations vécues décryptées
- Clôture de la formation (45 minutes)
  - Reprise des essentiels des 2 journées
  - Verbalisation individuelle des prises de conscience
  - Etablissement du plan d'actions individuel
  - Retour sur les objectifs individuels de départ et compléments si besoin.
  - Remise de l'évaluation à chaud

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique : Pascale HAUET

Docteur en Pharmacie : 2 fois titulaire et 10 ans de Ressources Humaines.

Depuis 2014, coach certifiée RNCP1 et formatrice certifiée Qualiopi.

De par cette double expertise, j'interviens exclusivement auprès des pharmaciens d'officine et de leurs équipes. Conférencière aux Rencontres de l'Officine. Auteure d'articles dans la Revue Pharma et dans le Pharmacien Manager. Enseignante vacataire Université Grenoble-Alpes en charge du module « management de la Qualité ».

Plus d'informations sur le site internet : [www.pragmatic-rh.com](http://www.pragmatic-rh.com)

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation ou en distanciel avec un logiciel spécifique.
- Apports de méthodologie
- Documents supports de formation.
- Échanges et partages autour des pratiques des participants
- Mises en pratique dans des situations concrètes de l'officine
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et écrites.
- Quizz
- Alternance entre méthode et pratique
- Mises en situation concrètes de pharmacie.
- Formulaires d'évaluation de pré formation.
- Formulaire d'évaluation à chaud
- Formulaire d'évaluation à froid