

Gestion de l'Entreprise Officinale

Le Merchandising en Officine

Descriptif

Apporter les connaissances clefs en merchandising, adaptées à la problématique spécifique de chaque stagiaire. Optimiser la présentation de votre offre en parapharmacie et médication libre accès. Cette formation, rythmée d'exercices pratiques vise à développer la lisibilité, qualité et rentabilité de votre offre, ceci en abordant à la fois la problématique du merchandising des linéaires et celui des mises en avant.

Programme

Début de la formation 9h

Enjeux & fondamentaux (1h15)

- Tour de table et évaluation pré formation
- Vision globale du merchandising
- Les 10 règles d'or

Pause matin 10h15

Merchandising des mises en avant et les facteurs clef de succès (1h)

Prenez de la hauteur : les choix stratégiques (1h)

- Selon sa clientèle
- Selon sa politique d'achat

Pause déjeuner 12h30

Adapter les fondamentaux au monde de la pharmacie (1h15)

- Le merchandising appliqué aux linéaires
- Les spécificités du libre accès

Personnaliser son projet merchandising (30min)

- Mise en place d'ateliers avec analyse sur plans et photos de chaque officine

Pause après midi 15h15

Confronter mon espace de vente aux réalités (1h45)

- Analyses merchandising basées sur les travaux ateliers
- Optimiser mon espace en fonction des enseignements de ma formation
- Optimiser mon espace en identifiant mes contraintes et opportunités spécifiques

Conclusion et présentation de l'évaluation post formation (15min)

Fin de la formation 18h

Objectifs

Acquérir les connaissances fondamentales en merchandising de détail, en vue de dynamiser l'offre du point de vente. Développer l'image et le positionnement produit de l'officine. Augmenter les ventes et le panier moyen par une mise en avant efficace.

Pédagogie et évaluation

Remise d'un livret de stage Caducée.
Présentation de la formation avec support vidéoprojecteur.
Exercices pratiques en sous-groupes et en session collective basée sur les photographies des pharmacies des stagiaires.
Evaluation pré formation
Evaluation post formation et attestation de fin de stage

Public & Pré-requis

Accueil de 8 à 20 stagiaires
Pharmaciens Titulaires, pharmaciens Adjoints, Préparateurs et autres salariés de la pharmacie.
Salariés d'un groupement pharmaceutique

Formateur

Mme LA SPINA Aurélie :
Consultante Spécialisée, Formatrice au sein de l'école Caducée vecteur de performance

Modalités Pratiques

1 journée de formation de 8 heures.
Coût de la formation : 310 HT
Pharmacien titulaire : prise en charge FIF PL
Pharmacien adjoint et préparateur : prise en charge Actaliens
Employé : prise en charge AGEFOS, OPCALIA