

CHECK-UP Santé financière de mon officine

*Faites le point sur la santé financière de votre officine
et identifiez les leviers pour booster votre rentabilité !*

Durée : 18.00 heures (3.00 jour(s))

Prix : 1500.00 € HT par participant

Lieu : Classe virtuelle en présence du formateur

Profils des apprenants

- Pharmaciens titulaires installés, pharmacien adjoints

Prérequis

- Techniques : ordinateur + bonne connexion internet, caméra, son et micro fonctionnels

Modalités et délais d'accès

Délai d'accès à la formation : entre 4 et 8 semaines entre votre inscription et l'entrée en formation

Groupe : entre 10 et 15 participants

Situation de handicap : nous contacter pour étude de la mise en place de la formation, en lien avec un organisme spécialisé à contact@emo-formation.com

Objectifs pédagogiques

- Décrypter la rentabilité opérationnelle de son officine grâce à l'EBE
- Adopter une prise de décision éclairée pour gérer et piloter sa pharmacie
- Manager plus efficacement grâce à une communication assertive
- Connaître ses chiffres et son environnement pour une stratégie commerciale performante
- Définir des choix logistiques permettant un gain de temps et d'argent
- Développer et maintenir une marge optimale
- Promouvoir et communiquer : identifier les savoir-faire et les faire savoir
- Explorer les possibilités de développement : fidélisation, nouvelles missions
- Capitaliser sur ses apprentissages et structurer la mise en œuvre

Contenu de la formation

- L'ACTION SUR L'EBE - 2h00
 - Remettre ce paramètre au cœur de sa réflexion entrepreneuriale
 - Décrypter les liens entre l'EBE, la capitalisation et la pérennité de mon officine
 - Mesurer l'impact de mes décisions sur ma capitalisation
- LA GESTION & LE PILOTAGE - 2h00
 - Adopter une prise de décision éclairée
 - Objectiver ma prise de décision
 - Appréhender le lien entre trésorerie et EBE pour agir à bon escient
- LA RELATION HUMAINE - 2h00
 - Manager plus efficacement
 - S'approprier la communication assertive et savoir dire « non »
 - Adapter sa communication en toute circonstance
- LA STRATÉGIE COMMERCIALE - 2h00
 - Connaître ses chiffres et son environnement pour faire les bons choix
 - Appréhender les tendances du marché, au service de ma stratégie
 - Identifier les chiffres clés à suivre dans mon officine

- LES CANAUX D'APPROVISIONNEMENT - 2h00
 - Les choix logistiques permettant un gain de temps et d'argent
 - Adapter les canaux de commandes aux produits
 - Maîtriser la relation avec le grossiste
- LA POLITIQUE DE PRIX - 2h00
 - Développer puis maintenir une marge optimale
 - Mettre en place une politique de prix adaptée et façonner l'image-prix de mon officine
 - Organiser la gestion des achats directs
- LA PROMOTION & LA COMMUNICATION - 2h00
 - Les savoir-faire et le faire savoir
 - Identifier les bonnes pratiques du trade-marketing pour organiser les espaces promo
 - Choisir les thèmes sur lesquels communiquer et les outils à utiliser
- LE BUSINESS DÉVELOPPEMENT – 2h00
 - Explorer les possibilités de développement : fidélisation, nouvelles missions
 - Identifier les leviers de croissance
 - Éviter de passer à côté d'opportunités professionnelles
- LE PLAN ET LA MISE EN ACTION - 2h00
 - Capitaliser sur ses apprentissages et structurer la mise en œuvre
 - Identifier les points d'amélioration prioritaires pour son officine
 - Élaborer une feuille de route sur 12 mois pour renforcer la performance de son officine

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Pharmaciens et Dirigeants aguerris au marché officinal qui transmettent leur savoir-faire entrepreneurial et Spécialiste du Management.

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en visioconférence (Teams ou Zoom)
- Apport théorique : supports de formation projetés, partages d'expériences sur cas réels
- Cas pratiques : exercices ou mises en situation
- Remis participant : supports de formation en ligne sur l'espace personnel de l'apprenant

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

- Un questionnaire préalable
- Une auto-évaluation des connaissances à l'entrée et à la sortie de la formation
- Un questionnaire de validation des acquis
- Des émargements en ligne
- Un questionnaire de satisfaction à chaud + à froid (+3 mois)
- Une attestation individuelle en fin de formation

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de recommandation de la formation : 100%

Taux de satisfaction de la formation : 9/10

sur les 95 apprenants depuis sept. 2024

Version du programme : 10/12/2025