



FORMATION POUR LES PHARMACIENS

COMMENT BOOSTER LE DÉVELOPPEMENT DE MON OFFICINE ?

⌚ Durée : 10 jours / 70h
9 journées de 7h, 3 intersessions e-learning,
Présentation du plan de progrès 1h30 (J6)

📅 Session :
du 28 novembre 2017 au 18 mai 2018

💰 Tarif : 3 500 €

Phase 1 : 1 750 € sur la partie
« connaissances fondamentales »
Phase 2 et 3 : 1 750 € sur la partie « mise
en œuvre opérationnelle »

OBJECTIFS

- ▶ Renforcer ses compétences de management et de gestion d'une officine
- ▶ Favoriser l'élaboration et la mise en place d'un plan de progrès et de développement individualisé et personnalisé de son officine.

PUBLIC

Pharmaciens Titulaires d'une officine,
pharmaciens adjoints, Etudiants en
pharmacie 6^e année validée.

LIEU

ICN Business School - Campus Artem
92 rue du sergent Blandan - Nancy

Faculté de Pharmacie

5-7 rue Albert Lebrun - Nancy

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

RESPONSABILITÉ DU PROGRAMME :

- ▶ **David DUCHAMP**, Docteur en Sciences de gestion, enseignant en stratégie, politique générale d'entreprise, démarche prospective ainsi qu'en conduite du changement.
- ▶ **Béatrice FAIVRE**, Professeur des Universités, pharmacien, responsable de la cellule de formations continue et individuelle CFCE de la faculté de Pharmacie de l'Université de Lorraine.

INTERVENANTS :

- ▶ **Julien GRAVOULET**, Docteur en pharmacie, pharmacien titulaire à LEYR, élu FSPF à l'URPS Pharmacien Grand Est, président de Pharmastage Lorraine, membre du conseil scientifique et du CA de la SFPC, membre du conseil scientifique indépendant de l'ANDPC, enseignant au CFA des métiers des services de Tomblaine, PAST à l'Université de Lorraine/faculté de Pharmacie de Nancy, membre de groupes de travail HAS et ANSM.
- ▶ **Thierry HOUE**, Docteur en Sciences de Gestion. Il enseigne principalement le management de la chaîne logistique, le management des achats et le management de projet.
- ▶ **Véra IVANAJ**, Docteur en Sciences de Gestion, elle enseigne notamment la gestion des ressources humaines, leadership, le management, la gestion du changement.
- ▶ **Jacky KOEHL**, Professeur des Universités, il est également responsable du Master « Analyste Financier » à l'Université de Lorraine et enseigne la gestion financière, la politique financière, l'analyse de l'industrie et de la stratégie de l'entreprise et la politique générale de l'entreprise.
- ▶ **Jean-Pierre KVOT**, Professeur affilié ICN, Diplômé de l'École Supérieure de gestion et en Stratégie d'entreprise, Consultant, il enseigne principalement le management, le leadership, la conduite du changement.
- ▶ **Joseph PARRILLA**, Diplômé d'un DESS Gestion Commercial des Produits et d'une Maîtrise en sciences de gestion, il enseigne principalement le management, la stratégie et le marketing.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Formation-action alternant apports théoriques, cas pratiques et mises en situation.
- ▶ Sessions collectives regroupant 12 personnes maximum pour favoriser la qualité des échanges, renforcées par des apports méthodologiques en e-learning, et un appui individuel.

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

En fin de parcours, délivrance d'un certificat sur la base de l'évaluation par le jury du plan de progrès et de développement qui aura été présenté par les participants en soutenance individuelle.

En option, possibilité de séances individuelles de coaching et d'accompagnement à la mise en œuvre dans l'officine, et/ou de séances collectives de retour d'expérience.

PROGRAMME

CONNAISSANCES FONDAMENTALES

Phase 1 «penser le plan de progrès»

JOUR 1 : STRATÉGIE

Présentation générale de la formation : objectifs, contenus, conditions de réussite

- Objectifs et contenus d'un projet d'entreprise
- Fondamentaux de la formulation stratégique et du pilotage de la performance
- Apports juridiques et fiscaux

JOUR 2 : FINANCE

- Fondamentaux de l'analyse financière
- Fondamentaux du contrôle de gestion
- Tableaux de bord

Intersession : e-learning

JOUR 3 : ORGANISATION ET RESSOURCES HUMAINES

- Fondamentaux du design organisationnel
- Pré-diagnostic des organisations des participants
- Fondamentaux des processus RH
- Focus sur le recrutement, la motivation et l'évaluation

Intersession : e-learning

JOUR 4 : ACHATS ET SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- Fondamentaux du supply chain management
- Focus sur les achats et la gestion des stocks

Intersession : e-learning

JOUR 5 : MARKETING ET DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

- Fondamentaux du marketing et conditions d'application au sein d'une officine
- Focus sur le mix-marketing et la segmentation en fonction de la clientèle
- Fondamentaux du développement des affaires
- Focus sur l'agir relationnel en fonction des parties-prenantes (patients, médecins, confrères, institutionnels)
- Impact de la révolution digitale

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Cellule de formations continue et individuelle (CFCI)
Madame Géraldine Reppel
Faculté de Pharmacie, Université de Lorraine

5-7, rue Albert Lebrun, Nancy
Tél : 03.72.74.73.09
Mail : geraldine.reppel@univ-lorraine.fr



MÉTHODOLOGIE / MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE :

Phase 2 «présenter le plan de progrès»

JOUR 6 : PRÉPARATION, PRÉSENTATION ET DISCUSSION DU PLAN DE PROGRÈS

Préparation à distance, présentation individuelle devant des experts choisis en fonction des thématiques des plans de progrès, discussion constructive.

Phase 3 «piloter le plan de progrès»

JOUR 7 : GESTION DE PROJET

- Fondamentaux de la gestion de projet
- Application aux projets des participants
- Focus sur les logiciels spécialisés

JOUR 8 : LEADERSHIP ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Fondamentaux du leadership
- Apports du coaching et du co-développement

JOUR 9 : EFFICACITÉ PERSONNELLE

- Fondamentaux de l'efficacité personnelle
- Focus sur la gestion du temps et du stress

JOUR 10 : PILOTAGE DU CHANGEMENT

- Fondamentaux du changement
- Focus sur la formule du changement réussi et les résistances au changement
- Focus sur les instruments de pilotage du changement (tableaux de bord)