
Programme de Formation

Merchandising en pratique

Organisation

Durée : 1 heure et 30 minutes

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Pharmacien, préparateur, personne en charge du merchandising



Objectifs pédagogiques

- Initier l'équipe officinale aux règles de base du merchandising
- Savoir mettre en place produits et linéaires
- S'adapter à l'évolution de l'officine dans le temps et entretenir les linéaires



Description

DEFINITION DU MERCHANDISING

L'ASSORTIMENT DES MARCHES

Les différents critères :

- contexte / environnement
- spécialisation de l'officine
- analyse des performances de la pharmacie
- analyse des performances nationales

Le choix de l'assortiment :

- définir des priorités

Le choix des gammes et des références

LA PRESENTATION ET SES GRANDES REGLES

- Agencement de l'officine
- Mobilier
- Linéaires
- Facings

LA MEDICATION FAMILIALE EN LIBRE ACCES



Les règles à respecter

★ **Prérequis**

Aucun



Modalités pédagogiques

Support visuel (diaporama PowerPoint) partagé sur écran. Book de formation et de prise de notes envoyé avant la séance qui comprend : le résumé des diapositives et cas pratiques, une diapositive de synthèse des idées clef à retenir



Moyens et supports pédagogiques

Support visuel (diaporama PowerPoint) partagé via le logiciel Dendreo live. Matériel utilisé : le logiciel Dendreo live permet au formateur d'y partager son support de cours. Les stagiaires s'y connectent via internet et peuvent y poser leur question tout au long de la formation (à l'oral ou sous forme de chat). L'outil permet la traçabilité des connexions. Book de formation (support diffusé) transmis par mail aux stagiaires avant la formation. Interactivité du groupe, échanges et partage des expériences de chacun



Modalités d'évaluation et de suivi

Tour de table pour connaître les attentes des stagiaires. Une auto-évaluation des connaissances est effectuée en début et en fin de formation pour valider l'acquisition des connaissances par les stagiaires. Fiches de satisfaction portant sur l'évaluation de la formation. Un questionnaire d'évaluation « à froid » portant sur la mise en pratique de la formation est adressé deux mois après la formation.



Formateur

- Béatrice Derette - Conseillère merchandising
- Sarah Barreau - Conseillère merchandising