
Programme de Formation

Ecole du futur installé

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Pharmacien



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les outils d'aide à la décision pour bien cadrer son projet
- Approfondir des sujets peu abordés pendant les études pharmaceutiques
- Connaître les éléments indispensables pour une bonne gestion



Description

ASPECTS JURIDIQUES

- **Les sociétés** : les différents modes d'exploitation d'une officine, SEL de pharmacie
- **Le bail commercial** : particularités, points à négocier, augmentation du loyer en cours de bail, augmentation du loyer lors du renouvellement, réparations, fin du bail
- **Le droit pharmaceutique** : remplacement du titulaire, publicité en officine, pratiques commerciales, affichage des prix, inspection pharmaceutique, conditions minimales d'installation, commerce électronique de médicaments
- **Le droit social** : embauche, période d'essai, les différents types (CDD / contrat de travail à temps plein / à temps partiel, horaires / modification du contrat), détermination des jours de congés (organisation et décompte), sanctions disciplinaires, démission (condition et effets), licenciement (licenciement pour motif personnel / économique et effets d'un licenciement et indemnités), rupture conventionnelle (procédure et effets)

FISCALITE – COMPTABILITE – GESTION

- Lire et interpréter un bilan : de l'analyse du bilan à la gestion de la trésorerie
- Mieux comprendre les comptes de la pharmacie
- Développer ses compétences en analyse financière
- Aborder une approche financière de la vision comptable
- Se familiariser avec le langage comptable
- L'achat d'une officine

FINANCEMENT DU PROJET

- Montage du dossier : les critères financiers et juridiques
- Réalisation d'un prévisionnel
- Importance de l'apport personnel
- Financement bancaire : les critères techniques



- Les pièges à éviter

MERCHANDISING

- Définition et enjeux
- L'assortiment des marchés
- La présentation et ses grandes règles
- La médication familiale en libre accès
- L'animation

MANAGEMENT D'EQUIPE

- Découverte des équipes de l'officine : découvrir le profil des collaborateurs et bien se connaître soi-même, comprendre les fonctions, réussir son intégration, asseoir son autorité et sa légitimité
- Gérer le changement : se laisser « pousser les oreilles », donner du sens, réussir ses réunions, savoir décider et faire partager, gérer le stress et les situations difficiles, recruter et intégrer
- Optimiser la gestion de son équipe : diriger et motiver, maîtriser les entretiens et le recadrage, savoir déléguer, gérer son temps et chasser les chronophages, ajuster son style de management, définir ses tableaux de bord et ses contrôles, développer les compétences, renforcer l'implication et la cohésion de l'équipe, optimiser l'information



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

La pédagogie est axée sur l'interactivité du groupe et le partage de ses expériences. Elle alterne la présentation d'exposés théoriques, de séquences pratiques. Mise en situation individuelle sur la pratique du geste vaccinal. Ces méthodes visent l'amélioration effective et progressive dans la pratique professionnelle des participants.



Moyens et supports pédagogiques

Support visuel (diaporama PowerPoint) projeté sur écran via vidéoprojecteur -Présentation de cas cliniques - Documents remis aux stagiaires : support de prises de notes contenant les cas pratiques - Matériel utilisé : un vidéo projecteur et un paperboard - Interactivité du groupe, échanges et partage des expériences de chacun



Modalités d'évaluation et de suivi

Evaluation des attentes par un tour de table en début de formation. Les stagiaires renseignent, en début de session, un quiz de connaissances qui leur permet de s'auto-évaluer. Ce questionnaire de connaissances est à nouveau renseigné en fin de session et valide l'acquisition des connaissances. Le formateur s'assure régulièrement de l'adéquation du contenu au niveau des stagiaires à l'aide d'exercices réalisés en groupe (questions / réponses, jeux pédagogiques, quiz, ...). Un questionnaire de satisfaction à chaud est rempli par chaque stagiaire en fin de session. Un questionnaire d'évaluation « à froid » portant sur la mise en pratique de la formation est adressé 2 mois après la formation.



Formateur

- Sarah Barreau - Conseillère merchandising
- Joffrey Blondel - Expert du groupe Astera management
- Murielle Boulant - Conseillère financière Anne-Sophie Callian - Conseillère juridique
- Béatrice Derette - Conseillère merchandising
- Maryse Ménadi - Conseillère financière
- Anne-Laure Lehericey - Conseillère juridique
- Thierry Monteil - Conseiller financier

