

# Offre de Formation pour la Pharmacie d'Officine

Programme 2<sup>nd</sup> Semestre 2014 // France métropole



## La négociation des achats en pharmacie

### Aide à la Gestion de l'Entreprise

**Objectifs:** Cette formation a pour but de former les référents achat qui seront en charge de structurer et d'animer la politique d'achat au sein de l'équipe. Grâce aux méthodes et outils apportés, l'ensemble de l'équipe pourra professionnaliser ses rapports aux prestataires en prenant des décisions pertinentes pour l'entreprise

À Paris le 2 décembre 2014

**Formateur :** M. BELAIS Maurice, Chef d'entreprise, expert comptable et enseignant, il s'est spécialisé dans le domaine de la pharmacie. Sa double compétence lui permet de développer une approche très concrète et ludique des problématiques de gestion et d'achat en officine.

### Programme :

#### 1. Enjeux & Principes

L'évolution de l'officine et les enjeux d'actualité  
Décomposition des achats en pharmacie Française  
Les facteurs internes qui déterminent les achats  
Les facteurs externes à la pharmacie

#### 2. Outils & Méthodes

Etablir sa propre stratégie  
Comprendre les indicateurs clefs  
Savoir rechercher les informations pertinentes  
Préparer et conduire son rendez-vous laboratoire

#### 3. Suivi et analyse

Suivi des marchés  
Contrôle des impacts ventes  
Contrôle des impacts par collaborateur  
Des impacts produits  
Communiquer auprès de l'équipe  
Choix des indicateurs  
Animer une réunion

Evaluez dès maintenant vos compétences en ligne et préparez votre formation



web