



Responsable des achats en pharmacie. Que l'on gère

de A à Z le processus achat/vente ou que l'on souhaite déléguer tout ou partie de la fonction, la formation pratique de Paraphie fera de vous un acheteur hors pair.

L'acheteur,

Petite ou grosse officine, bien acheter et bien vendre est le nerf de la guerre. Un art qui ne s'apprend pas en CFA ou à la fac de pharmacie. Avouez, fixer un prix se limite souvent à quelques coefficients en fonction de la TVA scotchés sur une feuille de papier. Et la négociation se joue à coups d'unités gratuites ou de reprise des périmés. À des années-lumière de ce qu'il faudrait faire... Pas de panique, Laurence Ledreney-Grosjean peut vous aider! La maîtrise des achats est son dada. La fondatrice de Paraphie Conseil accompagne les équipes officinales depuis plus de quinze ans sur cette thématique. « Quel est le rôle d'un acheteur, quelles sont ses responsabilités et sa mission? Qu'est-il possible de déléguer? Comment préparer ses commandes et recevoir les représentants? Comment mettre en place et motiver les ventes? Ma formation vise à asseoir les bases nécessaires, de la préparation des commandes à la vente finale ». détaille la consultante.

La formation virtuelle* de quatorze heures, baptisée «Les achats en pharmacie d'officine: nouvelle prise de fonction », aborde le rôle d'acheteur dans sa globalité et décrypte le taux de marge pour adapter ses prix.

Qui suis-je et où vais-je?

L'enseignement est divisé en quatre modules. Le premier sert à décrypter son environnement. « Il s'agit de faire un état des lieux. Cette réflexion doit être annuelle a minima, suggère Laurence Ledreney-Grosjean. Quelles sont

> En pratique

Durée: 14 heures sur quatre vendredis après-midi consécutifs, de 14h30 à 18h. Dates: 10, 17, 24 et 31 mars; 12, 19, 26 mai et 2 juin; 8, 17, 22 et 29 septembre. Lieu: en visio. Contact: Laurence Ledreney Grosjean, Paraphie, Tél.: 06 22 28 41 91; paraphie@me.com; paraphie.fr Coût: 504€. Prise en charge Opco-EP: oui.



nos marques, leur chiffre d'affaires, notre stock dormant et tournant... On doit se demander si son taux de marge est bon ». Bien connaître le marché, demander qui fait quoi et le fonctionnement des laboratoires permettront de jouer sur la négociation. Le module 2 est très pratique et «très important. Il s'agit de calculer son taux de marge et de comprendre à quoi sert cet indicateur». Place aux calculettes et aux nombreux cas pratiques! Dans ce module, la dirigeante de Paraphie détaille également la préparation de la commande de A à Z grâce à des outils peaufinés au fil de sa pratique.

Acheter, c'est bien, vendre c'est mieux

Le module 3, « Réception du fournisseur et négociation », est la mise en rythme de tout le travail préparatif en amont. Remise, conditions commerciales, gestion des périmés, «il s'agira de montrer au représentant que l'effort de référencer telle nouveauté aboutira par exemple à la reprise d'éventuels périmés si cela ne se vend pas, ou à des négociations avantageuses », suggère l'experte.

Enfin, le module 4 est celui qui dynamise. Les ventes avec le merchandising, mais aussi les équipes avec la manière de les impliquer pour organiser animations et challenges, et dynamiser les marques. Des exercices pratiques et des mini-QCM ponctuent chaque module.

Pas le temps de souffler pour Laurence, qui sollicite chaque officinal derrière son écran. Même si c'est le titulaire qui in fine est l'acheteur, cette formation s'adresse à tous. À celui qui gère quelques gammes, comme au responsable de toutes. Son premier atout est d'accroître ses compétences. Un deuxième est son déroulé en visio sur quatre demi-journées. Le troisième est d'acquérir un savoir-faire utile aussi en dehors de l'officine. De solides arguments pour s'inscrire! **Christine Julien**

(*) Également possible en présentiel.

Agenda

Accompagnement et prise en charge de la femme enceinte

• En distanciel: 14 mars. Pharmareflex, Virginie Godard, Tél.: 06 45 64 40 39; virginie.godard@pharmareflex.com

Accueil du patient en officine pour mieux fidéliser

• En distanciel (les jeudis, de 14h30 à 18h): 9, 16, 23 et 30 mars et 11, 18 et 25 mai et 1er juin. Paraphie, Tél.: 06 22 28 41 91; paraphie@me.com

Conseiller en santé naturelle

e-learning: 40 heures sur 3 mois. France de Coudenhove; Tél.: 06 51 84 94 62: france@groupefsp.com

DU Dermocosmétologie appliquée à l'officine

Besançon, du 25 au 29 septembre (40 heures). Université de Franche-Comté, Sandrine Geloso, Tél.: 03 81 66 55 55; du-pharmacie@univ-fcomte.fr

DU Matériel médical

 Besançon, 22 au 27 mai et 19 au 22 juin (80 heures). Université de Franche-Comté, Sandrine Geloso, Tél.: 03 81 66 55 55; du-pharmacie@univ-fcomte.fr

DU Pharmacie vétérinaire pour animaux de compagnie

 Besançon, du 19 au 23 juin (40 heures). Université de Franche-Comté, Sandrine Geloso, Tél.: 03 81 66 55 55; du-pharmacie@univ-fcomte.fr

DU Sport santé pharmacie

Besancon, du 22 au 26 mai (40 heures). Université de Franche-Comté, Sandrine Geloso, Tél.: 03 81 66 55 55; du-pharmacie@univ-fcomte.fr

Homéopathie

Les incontournables du conseil

• Classe virtuelle, 24 mars et 7 avril; 30 mars et 13 avril; 5 et 26 mai. **Expertise accompagnement** en oncologie

• Classe virtuelle, 20 mars et 3 avril; 11 et 25 mai; 16 et 30 juin. CDFH, Tél.: 04 78 45 61 94; cdfh.fr



www.porphyre.fr > Archives > Catégories > Archives des revues > Porphyre > Formation

13/02/2023 18:53