

L'ENVIRONNEMENT OFFICINAL

Comprendre et connaître l'Officine de ville pour optimiser son impact
2 sessions au choix : 10 juin ou 11 décembre 2025

PRE REQUIS : toutes personnes travaillant dans l'univers de la santé

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Comprendre et connaître la complexité du fonctionnement de l'environnement des officines de ville, et identifier le champ des opportunités.

Créer les conditions clés de succès de son activité, en identifiant les acteurs (grossistes, groupements), les circuits de décision, les nouvelles missions de l'officine de ville, les enjeux économiques associés.

Elaborer et s'approprier une stratégie gagnante avec tous les acteurs de la dispensation.

PROGRAMME

9h15-9h20	Présentation des intervenants et des participants.
9h20-9h35	Définir les attentes et les questionnements / situations rencontrées/niveau de connaissance
9h35-10h30	Les chiffres clés
15'	Pause
10h45-11h45	L'officine de ville et ses partenaires : grossistes, groupements
11h45-12h30	Les nouvelles missions du pharmacien et leurs impacts sur son économie
90'	Déjeuner
14h00-14h45	Les attentes des pharmaciens face aux laboratoires pharmaceutiques
14h45-15h45	Le référencement à l'officine
15h45-16h45	Elaborer une stratégie ciblée et efficace / Mise en pratique
16h45-17h00	Conclusion et évaluation de la formation par un quiz

Date(s), durée, lieu : 10 juin ou 11 décembre 2025 (9h00-12h30 et 14h00-17h00 soit 6h30) en présentiel La Défense

Tarif : 1400 € HT/personne soit 1 680 € TTC - Réduction possible à partir de 3 inscrits de la même société dans la même session

Modalités d'accès : bulletin d'inscription sur demande (eberrebi@pharmaceutiques.com)

Public : équipe Grands Comptes, équipe ventes, responsable BU, KAM et Responsable partenariats, APM, VM, Equipe médicale MSL, équipe marketing, équipe Market Access

Accessibilité : pour les personnes en situation de handicap, nous contacter

Encadrement : Emmanuelle Berrebi, Responsable pédagogique +33 (0)1 73 20 50 15
eberrebi@pharmaceutiques.com. Référents handicap : Jérémy SILVA et Clémence QUERAY
Animée par : Nathalie Drouillet, CEO SIMPLY CARE : spécialisé dans les stratégies de distribution et de dispensation des produits de Santé en ville.
20 ans d'expérience dans la distribution Pharmaceutique, la négociation de partenariats.

Méthode pédagogique & modalités d'évaluation : Pédagogie interactive/ mise en situation
Données économiques et interactions en sous- groupe. Travail concret à partir des informations ou situations transmises par les participants.
Evaluation du niveau d'appropriation à chaque séquence pour mesurer le niveau d'acquisition.
Remise d'un support au participant.
Evaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire
Evaluation à froid à la suite de la certification (entretien mail ou téléphone)