

PARTENARIATS ENVIRONNEMENT OFFICINAL

Conclure et optimiser ses accords avec les acteurs de l'Officine de ville

2 sessions au choix : 12 juin ou 27 novembre 2025

PRE REQUIS : Optimiser et conclure avec les bons partenaires de l'officine de ville.

Connaître le cadre légal des négociations avec les grossistes, groupements, en vente directe avec les pharmacies et les enjeux économiques associés.

Challenger et optimiser ses partenariats en fonction des objectifs attendus en fonction des acteurs de la dispensation.

toutes personnes travaillant dans l'univers de la santé

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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 acteurs en présence et leur poids (grossistes, groupements, pharmacies)
15'	Pause
10h45-11h45	Le cadre légal des partenariats : grossistes, groupements, vente directe
11h45-12h30	1 ^{er} Atelier : quels sont mes objectifs ? quels sont les moyens dont je dispose ? quel est mon horizon ?
90'	Déjeuner
14h00-14h45	Les incontournables pour réussir ses négociations en toutes circonstances
14h45-15h45	2 ^{ème} Atelier : mapping des partenaires et optimisation de la sélection finale
15h45-16h45	3 ^{ème} Atelier : Optimisation stratégie Partenariats / Plan d'actions opérationnel, vision stratégique
16h45-17h00	Conclusion et évaluation de la formation par un quiz

Date(s), durée, lieu : 12 juin ou 19 septembre 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, équipe Trade marketing, équipe Juridique

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)

PR EDITIONS

Tour D2 – 17 bis, Place des Reflets

TSA 64567 . 92400 Courbevoie

+33 (0)1 73 20 50 15 - eberrebi@pharmaceutiques.com

www.pharmaceutiques.com

FOR 031 V1

RCS Nanterre B 389 273 962

SIRET : 389 273 962 000 65 00065

TVA intra FR01389273962

Numéro d'activité Prestataire de formation : 11 92 20869 92

FP Conclure et optimiser ses accords officine ind1 le 1/04/2025