

PARTENARIATS ENVIRONNEMENT OFFICINAL

Conclure et optimiser ses accords avec les acteurs de l'Officine de ville
Mercredi 8 avril 2026

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- . 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.

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 : 8 avril 2026 (9h00-12h30 et 14h00-17h00 soit 6h30) en présentiel La Défense

Tarif : 1300 € HT/personne soit 1 560 € 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)