pôle formation santé

Fiche programme



Gestion des achats en officine et optimisation du stock – Classe virtuelle

Financements

- ✔ FIF-PL
- ✔ Hors financement
- ✔ OPCO EP

Durée
7 heures

Modalité
Classe virtuelle

Public & pré-requis

Pharmacien d'officine titulaire ou adjoint et préparateur en pharmacie
Pas de prérequis

Optimisez la performance de votre officine en maîtrisant achats, stocks et relations fournisseurs dans un contexte de fortes contraintes économiques et sanitaires.
Face aux ruptures d'approvisionnement et aux exigences croissantes des patients, sécurisez vos pratiques et limitez les risques d'erreurs. Cette formation s'appuie sur des outils métiers, des méthodes et techniques de management pour améliorer votre gestion au quotidien.
Une formation clé pour allier efficacité économique et qualité de prise en charge des patients.

Les objectifs

-Respecter le cadre réglementaire des compléments alimentaires et des plantes médicinales.
-Analyser les indicateurs de gestion d'achat et de stock
-Négocier efficacement les conditions fournisseurs
-Piloter le suivi contractuel et administratif
-Réduire les ruptures tout en diminuant le stock immobilisé

Les + du programme

-Formation pratique adaptée au terrain

Fiche programme

-Formateur expert dans son domaine
-Travail de groupe sur des actions d'améliorations envisageables pour une prise en charge optimale
-Analyse de situations concrètes issues de la vie professionnelle
-Système Nerveux : Gestion du stress et troubles du sommeil (ex: Valériane, Passiflore, Eschscholtzia).
-Système Digestif : Sphère hépato-biliaire et troubles du transit (ex: Artichaut, Mélisse, Desmodium).
-Système Immunitaire et ORL : Prévention et maux de l'hiver (ex: Echinacée, Sureau, Cyprès).
-Sphère Ostéo-articulaire : Douleurs et inflammations (ex: Harpagophytum, Cassis).
-Études de cas cliniques et mises en situation.
-Construction de conseils personnalisés.

Les points clés du programme

-Enjeux économiques de la gestion des achats
-Outils et indicateurs de pilotage du stock
-Audit et optimisation du portefeuille fournisseurs
-Méthodes et techniques de négociation commerciale
-Suivi contractuel : conditions, litiges, mise en conformité
-Gestion de la saisonnalité et approvisionnements
-Plan d'actions personnalisé pour l'officine

Le formateur

Christophe Bodart est consultant-formateur avec un parcours solide en industrie pharmaceutique et auprès des officines

Méthodes pédagogiques

Pour cette formation, nous vous proposons :
-D'identifier vos besoins de formation grâce au questionnaire sur la formation
-D'approfondir vos connaissances et de vous accompagner pour acquérir et développer des compétences à travers des activités individuelles sous forme d'apports vidéos-quiz-
-D'analyser vos pratiques professionnelles à travers des études de cas cliniques et de cas concrets issus de situations vécues minutés sollicitant les participants sur des réflexions individuelles.
-D'échanger entre vous et le formateur
-Des axes et des actions d'améliorations via des conseils et des fiches synthèses

Méthode d'évaluation

Pré/post test : cette méthode d'évaluation et de mesure des acquis théoriques sera employée avant et après votre formation. La correction s'effectuera en fin de formation avec correction du formateur. Ce, afin que vous puissiez, par comparaison, constater votre progression au niveau des connaissances acquises.
Bilan de fin de formation : L'analyse de la synthèse de vos bilans, réalisée par le Pôle Formation Santé, permettra d'évaluer votre satisfaction et procéder aux réajustements nécessaires de la formation.

Contacts

Pôle Formation Santé
Siège social - Site GREENOPOLIS - 16 rue Berjon - 69009 LYON
Espace Coural - 13 rue de Nazareth 34090 MONTPELLIER
Site de Bordeaux - 33320 EYSINES

Fiche programme

Site de Paris - 91280 SAINT-PIERRE-DU-PERRAY
Tél. : 07 84 57 75 61
E-mail : s.junqua@poleformation-sante.fr
www.poleformation-sante.fr