pôle formation santé

Fiche programme

Management des équipes en officine



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

L'évolution du métier d'officinal impose aujourd'hui une maîtrise renforcée de la performance interne, dans un contexte de pression sur les marges, de diversification des missions de santé publique et d'exigences croissantes des patients. Parallèlement, les tensions et ruptures d'approvisionnement restent un enjeu majeur : elles obligent à mettre en œuvre des mesures compensatoires (substitution, adaptation), avec un risque accru d'erreurs et d'événements indésirables (HAS). Dans ce cadre, se former à une gestion structurée des achats, du stock et des relations fournisseurs devient indispensable pour réduire les ruptures, limiter le stock immobilisé et préserver la qualité de prise en charge des patients en officine.

Les objectifs

•Adopter une posture de manager adaptée à son équipe
•Communiquer efficacement et instaurer la confiance
•Motiver, impliquer et responsabiliser chaque collaborateur
•Anticiper et gérer les conflits au quotidien

Les + du programme

Formation pratique adaptée au terrain
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

Fiche programme

Les points clés du programme

-Postures et rôles du manager en officine
-Communication impactante et feedback utile
-Motivation et engagement des collaborateurs
-Délégation, autonomie et responsabilisation
-Gestion des tensions et conflits
-Organisation des plannings, rituels d'équipe
-Mise en place d'un plan d'amélioration en officine

Le formateur

Consultant formateur avec un parcours solide en industrie pharmaceutique (délégué puis directeur des ventes), et une expertise de formateur centrée sur le développement commercial, la stratégie et la gestion des achats, 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
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