



> 1. Contexte :

Dans le cadre de la mise en œuvre de sa politique de Formation Pharmaceutique Continue, LEAD-PHARMA à bien voulu mettre à la disposition des pharmaciens d'officines et de l'équipe officinale un programme complet de formation pharmaceutique continue dénommé...

«LE METIER DE PHARMACIEN D'OFFICINE DE A à Z »

Comment s'adapter à un environnement en constante évolution ? Relever les nouveaux défis de l'officinale ? Faire face aux exigences économiques ? Répondre aux besoins toujours plus nombreux de vos clients et à ceux de votre équipe ?

La formation est en effet un levier majeur pour accroître et faire valoir votre expertise et garantir le développement des compétences au sein de votre officine.

Pour vous accompagner dans cette démarche de formation, nous mettons à votre disposition des programmes variés qui tiennent compte de la polyvalence accrue de votre métier et vous aiderons à mener à bien l'ensemble de vos missions. Des formations métier, bien sûr, mais aussi commerciale et managériale.

Votre métier est unique : prenez le temps de vous former pour le valoriser toujours plus !

> 2. Objectifs :

Renforcer la capacité des pharmaciens d'officines et des agents de surface pour un service plus professionnel et plus valorisant selon les modules du programme «LE METIER DE PHARMACIEN D'OFFICINE DE A à Z»

> 3. Objectifs spécifiques :

- Acquérir des connaissances sur la maladie et sa prise en charge afin d'avoir une attitude active dans l'application des mesures de prévention, dans la dispensation des médicaments et dans l'accompagnement de l'ordonnance au travers de conseils justes et actuels.

- Acquérir une méthodologie permettant à l'équipe officinale, dans son exercice quotidien, d'accompagner de conseils associés la délivrance d'une ordonnance

- Valoriser l'équipe officinale

- Améliorer l'accueil et la prestation en officine

- Améliorer le conseil associé et les techniques de vente

- Renforcer l'image de l'officine et la perception du client patient

- Organiser l'officine vers la qualité

> 4. Résultats attendus :

Doter le pharmacien d'officine et son équipe des bonnes pratiques de prestation en officine.

Encadrer les agents de surfaces pour une parfaite connaissance des produits pharmaceutiques et une meilleure prise en charge des symptômes les plus fréquents en officine.

Réduire les erreurs dans la dispensation des produits pharmaceutiques

Amélioration de la qualité des Conseils à l'Officine

Augmenter le degré de motivation des agents de surface et une mise à jour des connaissances médico-thérapeutiques

> 5. Méthodologie :

Les formations sont animées par des professionnels, experts nationaux et internationaux dans leur domaine. Des stages en petits groupes, (6 à 10 personnes), ou en cours individuels. Une méthodologie fondée sur la mise en place en pratique immédiate.

Nos modules de formations ont été spécialement conçus pour l'univers officinal, validés par des pharmaciens d'officine et d'éminents professeurs de la Faculté de Médecine de Pharmacie et d'Odonto-stomatologie du Mali.

Notre concept s'appuie sur l'alternance de modules théoriques et d'ateliers de mise en

situations, par ce principe nous augmentons considérablement l'assimilation des méthodes et nous actionnons par ce biais les leviers de la prise de conscience afin d'optimiser la mise en application post formation aux seins de l'officine.

> 6. Déroulement :

Les sessions de formations se dérouleront selon la convenance des apprenants.

> 7. Zone d'intervention:

MALI- SENEGAL- GUINEE -COTE D'IVOIRE-CAMEROUN-BENIN-BURKINA-TOGO

> 8. Public cible :

Public cible : Les Pharmaciens d'Officines Privées, les Pharmaciens Assistants, les agents de surface ou des technico-commerciaux en officine.

TELECHARGER LES MODULES

CATEGORIE METIER: constituée de 2 modules.

[MODULE 1 : CONNAISSANCE DES MÉDICAMENTS PAR CLASSE THÉRAPEUTIQUE](#)

[MODULE 2 : CONNAISSANCES DES SYMPTÔMES FICHES PRATIQUES DU CONSEIL À L'OFFICINE](#)

CATEGORIE MANAGEMENT: constituée de 5 modules.

[MODULE 1 : LE MANAGEMENT A L'OFFICINE](#)

[MODULE 2 : LA VENTE – CONSEIL A L'OFFICINE](#)

[MODULE 3 : LA RELATION – CLIENT A L'OFFICINE](#)

[MODULE 4 : LA GESTION DU STOCK / LE MERCHANDISING](#)

[MODULE 5 : LES OUTILS DE GESTION ET DE COMPTABILITE A L'OFFICINE](#)