Formation présentielle

Mise à jour : 01/2025

ÉCOLE DU FUTUR INSTALLÉ

Etape importante de la vie professionnelle, l'installation nécessite d'être bien préparée. La formation Ecole du futur installé permettra d'acquérir les compétences essentielles et d'aborder tous les domaines indispensables à la réalisation de votre projet. Pendant 2 jours, vous bénéficierez de l'accompagnement d'experts qui répondront à toutes vos questions pour que vous puissiez aboutir à la naissance de votre officine.

Objectifs

- Maîtriser les outils d'aide à la décision pour bien cadrer son projet
- Connaître les éléments indispensables pour une bonne gestion
- Appréhender les méthodes d'un management d'équipe efficace
- Approfondir des sujets peu abordés pendant les études pharmaceutiques

Public visé

Pharmacien adjoint en vue d'installation

Prérequis

Aucun prérequis

Durée

2 journées (14h)

Formateurs (en fonction des disponibilités)

Partie Management : Joffrey Blondel – Expert
Partie Juridique : Anne-Laure Lehericey, Anne-Sophie Callian – Juristes
Partie financière/comptabilité : Thierry Monteil, Maryse Ménadi, Murielle Boulant – Conseillers financiers
Partie Merchandising : Béatrice Derette, Sarah Barreau – Conseillers merchandising

Programme de la formation

Les horaires sont donnés à titre indicatif.
Se référer à la convocation envoyée par CERP Rouen Formation pour connaître les horaires définitifs.

PREMIERE JOURNEE

9h00 – Accueil

- Présentation des participants et de leurs attentes
- Objectifs de la formation
- Questionnaire d'autoévaluation

9h15 – Aspects juridiques

- LES SOCIETES
  - Les différents modes d'exploitation d'une officine
  - SEL de pharmacie
- LE BAIL COMMERCIAL
  - Particularités

CERP Rouen FORMATION

  - Points à négocier
  - Augmentation du loyer en cours de bail
  - Augmentation du loyer lors du renouvellement
  - Réparations
  - Fin du bail

- LE DROIT PHARMACEUTIQUE
  - Remplacement du titulaire
  - Publicité en officine
  - Pratiques commerciales
  - Affichage des prix
  - Inspection pharmaceutique
  - Conditions minimales d'installation
  - Commerce électronique de médicaments

- LE DROIT SOCIAL
  - Embauche
  - Période d'essai
  - Les différents types : CDD /contrat de travail à temps plein / à temps partiel
    - Horaires / modification du contrat
  - Détermination des jours de congés : organisation et décompte
  - Sanctions disciplinaires
  - Démission : condition et effets
  - Licenciement :
    - Licenciement pour motif personnel / économique
    - Effets d'un licenciement et indemnités
  - Rupture conventionnelle : procédure et effets

13h00 – Déjeuner

14h00 – Fiscalité - comptabilité – gestion

- Lire et interpréter un bilan : de l'analyse du bilan à la gestion de la trésorerie
- Mieux comprendre les comptes de la pharmacie
- Développer ses compétences en analyse financière
- Aborder une approche financière de la vision comptable
- Se familiariser avec le langage comptable
- L'achat d'une officine

DEUXIEME JOURNEE

9h00 – Financement du projet

- Montage du dossier : les critères financiers et juridiques
- Réalisation d'un prévisionnel
- Importance de l'apport personnel
- Financement bancaire : les critères techniques
- Les pièges à éviter

11h00 – Merchandising

- Définition et enjeux
- L'assortiment des marchés
- La présentation et ses grandes règles
- La médication familiale en libre accès

- L'animation

13h00 – Déjeuner

14h00 – Management d'équipe

- Découverte des équipes de l'officine
  - Découvrir le profil des collaborateurs et bien se connaitre soi-même
  - Comprendre les fonctions
  - Réussir son intégration
  - Asseoir son autorité et sa légitimité
- Gérer le changement
  - Se laisser « pousser les oreilles »
  - Donner du sens
  - Réussir ses réunions
  - Savoir décider et faire partager
  - Gérer le stress et les situations difficiles
  - Recruter et intégrer
- Optimiser la gestion de son équipe
  - Diriger, motiver
  - Maîtriser les entretiens et le recadrage
  - Savoir déléguer
  - Gérer son temps et chasser les chronophages
  - Ajuster son style de management
  - Définir ses tableaux de bord et ses contrôles
  - Développer les compétences
  - Renforcer l'implication et la cohésion de l'équipe
  - Optimiser l'information

17h00 – Synthèse de la formation

- Synthèse
- Conclusion
- Questionnaire d'appréciation de la formation

Test de fin de formation

Les horaires sont donnés à titre indicatif

Méthodes et moyens pédagogiques

La pédagogie est axée sur l'interactivité du groupe et le partage de ses expériences. Elle alterne la présentation d'exposés théoriques, de séquences de découverte, et d'études de cas suivies d'analyses en commun.
Les méthodes pédagogiques mises en place permettent l'amélioration effective et progressive dans la pratique professionnelle des participants.
Documents remis aux stagiaires :

- Documents de travail remis à chaque participant en début de séance
- Support des cas pratiques (questions / réponses)

Matériels utilisés : un vidéo projecteur et paperboard

Modalités d'évaluation de la formation

- Tour de table pour connaître les attentes des stagiaires
- Une auto-évaluation est effectuée en début et en fin de formation
- Fiches de satisfaction portant sur l'évaluation de la formation (connaissances acquises / adéquation des objectifs aux attentes / degré de difficulté / caractère concret pour une application immédiate en situation professionnelle), sur la qualité de l'animation et de l'organisation
- Un questionnaire « à froid » est adressé à l'employeur 2 mois après la formation afin d'accueillir son retour sur la mise en pratique de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'issue de la formation.

Modalités d'accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter par mail à contactformation@cerprouenformation.fr