

LES PRINCIPAUX INTERVENANTS

Ce Diplôme Universitaire répond à une volonté des Universités Paris Descartes et PARIS XI

Il est organisé par : - **Pr Eric FOUASSIER** (Paris XI)
- **Olivier BOURDON MCU** (Paris Descartes)

Responsables :

- Gestion Comptable (1ère Partie)
Michel WATRELOS (SA Conseils et Auditeurs Associés)
- Les Pratiques Managériales (2ème Partie)
Gérard VAËL (cabinet CCI consultant)
- La Dimension Juridique (3ème Partie)
Pr Eric FOUASSIER et Hélène van den BRINK MCU (Paris XI)
- Les Pratiques Relationnelles (4ème Partie)
Christine CAMINADE (CCC Christine Caminade Conseil)

Une bonne gestion pour un exercice pharmaceutique de qualité



Diplôme Inter-Universitaire

UNIVERSITÉS PARIS XI &
PARIS DESCARTES

LA GESTION ENTREPRENEURIALE DE L'OFFICINE

Octobre 2009 à mars 2010

MANAGEMENT & COMMUNICATION appliquée à l'officine

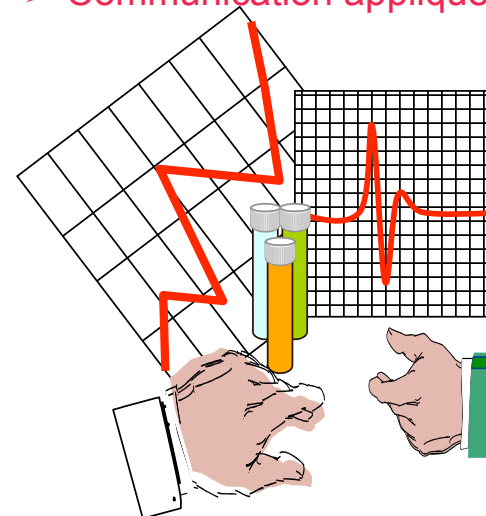
- Gestion
- Management
- Droit
- Communication appliquée

Vous avez consacré **6 ans** pour vous préparer au métier de pharmacien d'officine.

Vous pouvez consacrer **17 jours** à votre formation de Manager, Entrepreneur, Dirigeant ou Adjoint.

Vous êtes conscient que les compétences en management et communication sont indispensables pour réussir.

Vous souhaitez anticiper les évolutions et mieux maîtriser les exigences de votre exercice professionnel.



OBJECTIFS

1. Acquérir ou approfondir ses connaissances dans le domaine de la gestion d'une entreprise officinale.
2. Comprendre les autres professionnels (experts comptables, notaires, banquiers, avocats)
3. Construire une stratégie pour son entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ

Pharmaciens diplômés : pharmaciens adjoints, titulaires ou industriels
Étudiants inscrits en 6ème année

ORGANISATION DE L'ENSEIGNEMENT

100 heures de cours : **5 octobre 2009 au 22 mars 2010**
le lundi en journée complète 10H00-13H00 et 14H00-17H00

PÉDAGOGIE

Études de cas, jeux de rôles
Contrôles continus pour chaque module
Mémoire de fin d'étude avec soutenance

LIEU

Faculté de Pharmacie de Paris Descartes - 4, avenue de l'Observatoire - 75006 PARIS

COÛT

Frais pédagogiques : 1 000 euros + Inscription Universitaire 235,57 euros

RENSEIGNEMENTS PÉDAGOGIQUES

Pr Éric FOUASSIER

Faculté de Pharmacie- Paris XI - 5, rue J.-B. Clément - 92296 Châtenay-Malabry
Tél. : 01 46 83 56 15 eric.fouassier@cep.u-psud.fr

Madame MAUGENDRE

Faculté de Pharmacie- Paris Descartes - 4 av. de l'Observatoire - 75270 Paris cedex 06
Tél. : 01 53 73 95 96

Ou

Olivier BOURDON

Maître de Conférences

Tél : 06 71 04 67 81 olivier.bourdon@univ-paris5.fr

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Département Formation Continue

Faculté de Pharmacie

4 avenue de l'Observatoire - 75006 PARIS
Tél : 01 53 73 15 19 ou 99 10 - Fax : 01 43 29 57 16
m.el: formation.continue@pharmacie.parisdescartes.fr

1ère partie : LA GESTION COMPTABLE

- Appréhender de façon synthétique l'étude d'un Bilan de Pharmacie.
- Analyser les documents comptables, étudier les principaux ratios.
- Etablir un business plan à partir de cas vécus.
- Etudier les différentes formes d'association en Pharmacie (SNC, SEL, MIUCEF...) et de dégager les aspects fiscaux.

2ème partie : LES PRATIQUES MANAGÉRIALES

La démarche, basée sur l'expérience de 20 années de conseil et de formation auprès des pharmaciens, vise à permettre une réflexion et des échanges, à vous apporter des outils et supports méthodologiques et des réponses concrètes aux questions que vous vous posez notamment :

- Quels sont les enjeux professionnels? Comment appréhender l'avenir?
- Comment se positionner? Quelle Pharmacie pour un assistantat profitable?
- Comment et sur quels critères envisager l'installation?
- Comment définir et mettre en œuvre son « projet d'entreprise officinal »
- Quels sont les principales contraintes, exigences et difficultés?
- Quels sont les principaux atouts, les pistes et opportunités?
- Que recouvre le Marketing Santé et comment définir la politique de ventes adaptée?
- Comment se préparer à la gestion financière et monter son budget?
- Comment se préparer à la gestion des ressources humaines? :
 - organisation, délégation, valorisation des compétences, harmonisation des relations?

3ème partie : LA DIMENSION JURIDIQUE

Les thèmes retenus correspondent à des moments clés de l'exercice professionnel. Vous bénéficierez de l'expertise de praticiens, économistes, juristes et experts comptables qui interviennent auprès des pharmaciens. Ils répondront aux questions que vous vous posez notamment :

- Quel mode d'exploitation choisir ?
- Quelles sont les implications juridiques et fiscales ?
- Comment créer, reprendre, transférer ou céder une officine ?
- Comment concevoir et mettre en œuvre un plan de développement ?
- Quelles sont les clés pour bien gérer son personnel ?
- Comment mieux appréhender le droit du travail ?

4ème partie : LES PRATIQUES RELATIONNELLES

L'intervenante dispose d'une expérience en pharmacie et se consacre à la formation des équipes officinales. La démarche axée sur la pratique du conseil et la délivrance active du médicament, a pour objectifs :

- Découvrir des outils de communication adaptés à l'officine,
- Etablir une relation non superficielle basée sur la confiance,
- Appréhender la psychologie des malades /clients/ consommateurs,
- Contribuer au « devoir d'information du pharmacien » vis-à-vis du patient,
- Pratiquer un conseil construit, en respectant la liberté de choix,
- Augmenter l'impact de la délivrance pour optimiser l'observance,
- Mettre en phase les connaissances au service du client suivant son contexte et ses besoins,
- Rechercher sa satisfaction afin de contribuer à sa fidélisation,
- Partager les expériences acquises lors du stage ou dans la vie professionnelle.