

# Certificat Avancé

Direction et Gestion de  
Pharmacie : Optimisation,  
Marketing et Ventes





## Certificat Avancé

### Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventes

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: [www.techtitute.com/fr/pharmacie/diplome-universite/diplome-universite-direction-gestion-pharmacie-optimisation-marketing-ventes](http://www.techtitute.com/fr/pharmacie/diplome-universite/diplome-universite-direction-gestion-pharmacie-optimisation-marketing-ventes)

# Sommaire

01

Présentation

---

*page 4*

02

Objectifs

---

*page 8*

03

Direction de la formation

---

*page 12*

04

Structure et contenu

---

*page 16*

05

Méthodologie

---

*page 20*

06

Diplôme

---

*page 28*

# 01

# Présentation

L'objectif final d'un projet d'entreprise en pharmacie est d'optimiser le fonctionnement de l'officine, d'atteindre les objectifs de vente fixés et de maintenir sa compétitivité sur le marché. Dans ce programme, nous offrons aux professionnels de la pharmacie les outils de marketing et de vente nécessaires pour développer l'activité avec la solvabilité nécessaire dans les domaines les plus pratiques.



“

*Un programme performant qui vous donnera un coup de pouce significatif dans l'exercice de votre profession".*

Ce Certificat Avancé est une réponse à un besoin important de mise à jour et de croissance dans le domaine de la Pharmacie. Actuellement, cette exigence répond entre autres, à l'augmentation de l'importance de l'assistance que la Pharmacie réalise ces derniers temps. Cette situation signifie que les besoins de spécialisation des professionnels de la Pharmacie ont augmenté.

Les connaissances du professionnel ne doivent plus se limiter au domaine de la pharmacologie et aux connaissances du pharmacien en matière de santé, mais nécessitent des compétences qui le positionnent dans le panorama des affaires de manière stable et compétitive.

Il s'agit d'un programme 100% en ligne qui aborde l'optimisation, le marketing et la vente, dans le but de positionner les produits, de montrer leur amélioration et leurs avantages pour la santé. Le professionnel ne devra pas se rendre dans un centre sur place, il pourra accéder au campus virtuel depuis n'importe quel appareil mobile et suivre les différentes sessions. Un autre avantage du programme est que l'étudiant pourra télécharger tout le contenu du syllabus, afin de le réviser quand il le souhaite et aux moments qui lui conviennent le mieux.

Ce **Certificat Avancé en Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventes** contient le programme scientifique le plus complet et actualisé du marché. Les caractéristiques sont :

- ◆ Le développement de cas pratiques présentés par des experts
- ◆ Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique, qui vise à fournir des informations scientifiques et pratiques sur les disciplines essentielles à la pratique professionnelle
- ◆ Nouvelles du secteur
- ◆ Des exercices pratiques où le processus d'auto-évaluation peut être utilisé pour améliorer l'apprentissage.
- ◆ Il met l'accent sur les méthodologies innovantes
- ◆ Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel.
- ◆ La possibilité d'accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



*Ce Certificat Avancé en Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventes vous donnera la mise à jour la plus complète sur la réalité du secteur et les nouvelles techniques et méthodes de travail"*

“

*Ce Certificat Avancé est peut-être le meilleur investissement que vous puissiez faire dans le choix d'un programme de remise à niveau pour deux raisons: en plus de mettre à jour vos connaissances Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventes diplôme de TECH"*

Il comprend dans son corps enseignant des professionnels du secteur qui apportent à cette formation l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus de grandes sociétés et d'universités prestigieuses.

Son contenu multimédia, développé avec les dernières technologies éducatives, permettra au professionnel un apprentissage situé et contextuel, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira un étude immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est basée sur l'apprentissage par problèmes, dans lequel le Pharmacien doit essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent. À cette fin, il s'appuiera sur un système vidéo interactif innovant, créé par des experts reconnus dans le domaine de la Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventes.

*Une formation très complète et spécialisée qui vous permettra d'étudier sans problème de compatibilité avec votre vie quotidienne.*

*Profitez de l'occasion et faites en sorte que vos compétences vous permettent d'agir plus efficacement et en toute sécurité dans les domaines de la direction et de la gestion en pharmacie.*



# 02 Objectifs

L'objectif de ce programme complet est de vous accompagner et les étudiants à encourager dans un processus de croissance professionnelle qui vous permettra d'atteindre un nouveau niveau de performance. Avec les connaissances les plus intéressantes et les plus récentes du moment dans une formation intensivement axée sur la pratique.





“

*Une mise à jour complète et efficace sur  
la Direction et Gestion de Pharmacie :  
Optimisation, Marketing et Ventes qui vous  
propulsera à un autre niveau d'intervention"*



## Objectifs généraux

---

- ◆ Acquérir les connaissances et les techniques indispensables pour assumer et organiser les responsabilités organisationnelles d'une Pharmacie.
- ◆ Apprendre la gestion responsable
- ◆ Savoir gérer le domaine financier de la pharmacie
- ◆ Savoir gérer tous les aspects des Ressources Humaines
- ◆ Apprendre à connaître le client/patient sous tous ses aspects
- ◆ Analyser les processus d'achat et les moyens logistiques les plus efficaces
- ◆ Savoir gérer tous les aspects des Ressources Humaines
- ◆ Analyser les processus de marketing
- ◆ Étudier la gestion des ventes
- ◆ Apprendre la communication externe et interne
- ◆ Découvrez la gestion des services au sein du bureau de la pharmacie
- ◆ Apprenez tout ce que vous devez savoir sur le contrôle de la qualité, les normes et les certifications



*Des objectifs réalistes qui se traduiront par des progrès immédiats dans votre travail"*





## Objectifs spécifiques

---

### Module 1 Optimisation des processus d'achat et de logistique de la Pharmacie

- ◆ Pour connaître les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement
- ◆ Apprenez à gérer les fournisseurs et tous les processus avant et après l'achat de produits
- ◆ Pour voir comment le stock est géré
- ◆ Apprenez à promouvoir et à lancer de nouveaux produits

### Module 2. Marketing Pharmaceutique

- ◆ Étudier les principes fondamentaux du marketing pharmaceutique et relationnel
- ◆ Pour en savoir plus sur les études de marché dans le cabinet pharmaceutique
- ◆ Étude sur le *Merchandising* pharmaceutiques, publicité et promotion
- ◆ Connaître les processus de numérisation de la Pharmacie, le Marketing Stratégique et le Micromarketing

### Module 3. Ventes dans la Pharmacie

- ◆ Approfondir la psychologie appliquée aux techniques de vente
- ◆ Savoir comment fonctionne le cycle de vente
- ◆ Savoir comment prévoir les ventes
- ◆ Comprendre les différentes politiques de tarification
- ◆ Pour approfondir les différents types de produits
- ◆ Connaître les techniques de rentabilisation des produits
- ◆ Traiter les différents types d'achats et de clients
- ◆ Connaître les bases de la vente croisée et de la vente incitative.
- ◆ Savoir comment agir face à des situations compromettantes
- ◆ Connaître les bases du *digital e-commerce Management*

03

# Direction de la formation

Ce Certificat Avancé est l'occasion d'apprendre des meilleurs, avec un corps enseignant composé de professionnels du secteur qui investiront leurs connaissances théoriques et pratiques pour vous amener au plus haut niveau de formation. Avec les méthodes d'enseignement les plus actuelles et les plus efficaces sur le marché de l'enseignement en ligne.



“

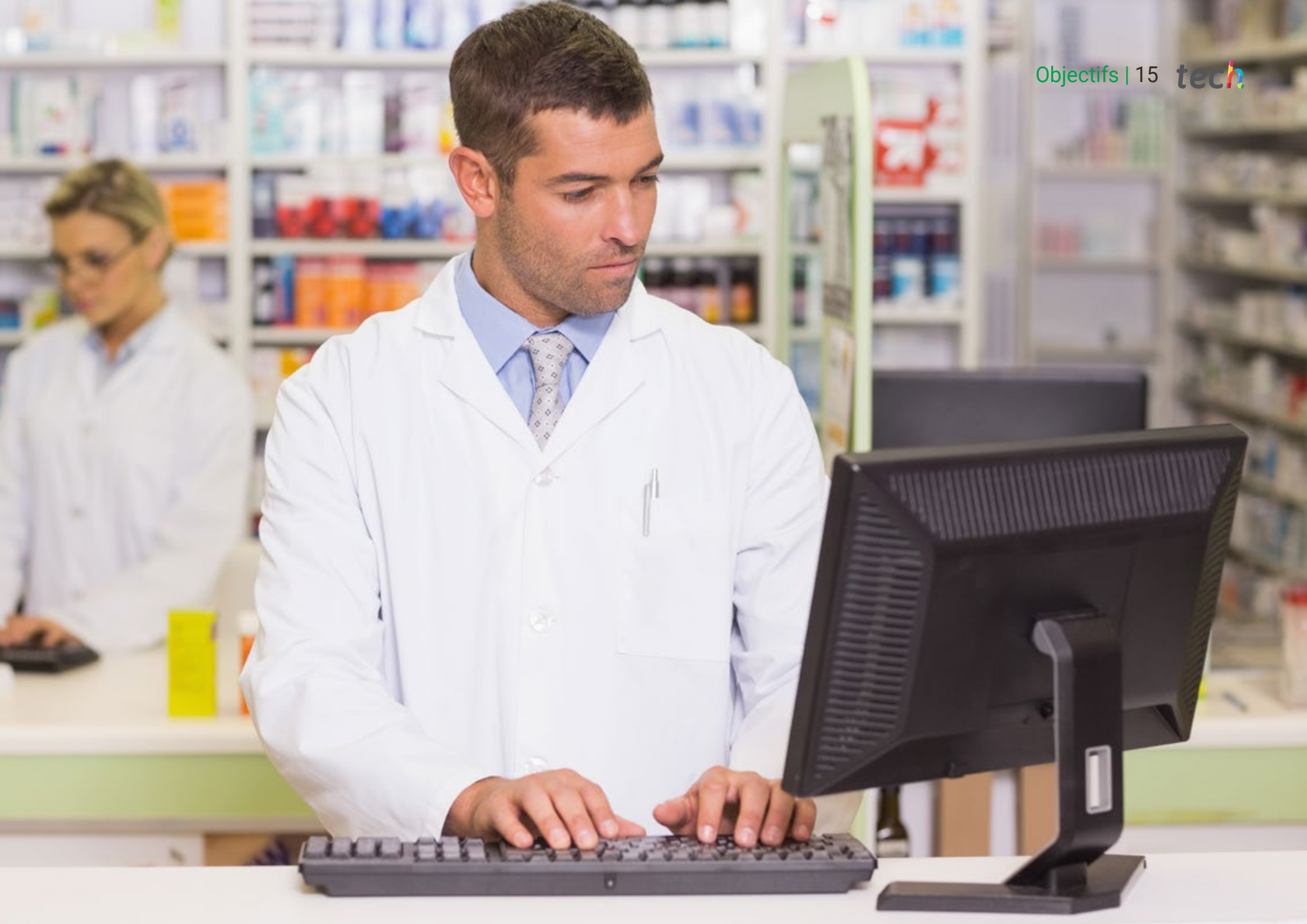
*Une opportunité inégalée d'apprendre et de se développer professionnellement, main dans la main avec les meilleurs spécialistes de ce domaine"*

## Direction



### **Mme Auni3n Lavar3as, Mar3a Eugenia**

- Dipl3m3e en Pharmacie Universit3 de Valence
- Dipl3m3e en Sciences et Technologies de l'Alimentation. Universit3 de Valence
- Auteur La prise en charge di3t3tique du surpoids au cabinet de Pharmacie. Ed. M3dical Panam3ricaine
- Directrice du Cours Universitaire "Gestion de la Surcharge Pond3rale dans dans Officine de Pharmacie Universit3 de Barcelone IL3 Institut pour la Formation Continue
- Direction du cours universitaire "Dermocosm3tique au cabinet de pharmacie"
- Universit3 de Barcelone IL3 Institut pour la Formation Continue



# 04

## Structure et contenu

Un recueil de connaissances créé pour donner au pharmacien la possibilité de rattraper ou d'incorporer les connaissances les plus avancées en matière de gestion et d'administration des bureaux de pharmacie sur la scène actuelle. Avec la sécurité et la solvabilité de la plus grande université en ligne d'espagnol au monde.





“

*Un programme d'enseignement très complet, structuré en unités didactiques très développées, orienté vers un apprentissage efficace et, compatible avec votre vie personnelle et professionnelle”*

### Module 1 Optimisation des processus d'achat et de logistique de la Pharmacie

- 1.1. Les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement
- 1.2. L'achat
- 1.3. Gestion et négociation des fournisseurs
- 1.4. La chaîne de distribution
- 1.5. Assortiment de produits
- 1.6. Gestion de l'assortiment
- 1.7. Gestion des achats
- 1.8. Gestion des stocks
- 1.9. Les produits
- 1.10. Promotion et lancement de nouveaux produits

### Module 2. Marketing Pharmaceutique

- 2.1. Les fondements du Marketing
- 2.2. Marketing Pharmaceutique et Relationnel
- 2.3. Les marchés Positionnement
- 2.4. Étude de marché en Pharmacie
- 2.5. *Merchandising* Pharmaceutique: offres et communication
- 2.6. Publicité et promotion
- 2.7. La numérisation de la pharmacie: de 1.0 à 3.0
- 2.8. Marketing stratégique
- 2.9. Micromarketing





### Module 3. Ventes dans la Pharmacie

- 3.1. Psychologie et techniques de vente
- 3.2. Cycle de vente
- 3.3. Prévisions de ventes
- 3.4. Politiques de tarification
- 3.5. Typologies de produits
- 3.6. Orientation vers la rentabilité des produits
- 3.7. Typologies des achats et des clients
- 3.8. Vente croisée et vente incitative
- 3.9. Situations compromises
- 3.10. *Digital e-commerce management*

“

*Une expérience éducative unique,  
clé et décisive pour stimuler votre  
développement professionnel et sauter  
le pas”*

06

# Méthodologie

Cette formation vous propose une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: **Le Relearning**.

Ce système d'enseignement s'utilise, notamment, dans les Écoles de Médecine les plus prestigieuses du monde. De plus il a été considéré comme l'une des Méthodes les plus efficaces par des magazines scientifiques de renom comme par exemple le *New England Journal of Medicine*.



“

*Découvrez Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques : une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui nécessitent une mémorisation”*

## À TECH, nous utilisons la Méthode des Cas

Face à une situation donnée, que doit faire un professionnel? Tout au long du programme, vous serez confronté à de multiples cas réels. Vous allez devoir mobiliser toutes vos connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre vos idées ainsi que vos décisions. Il existe de nombreuses preuves scientifiques prouvant l'efficacité de cette méthode. Les pharmaciens apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement au fil du temps.

*Avec TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui révolutionne les fondements des universités traditionnelles du monde entier.*



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit basé sur la vie professionnelle actuelle, en essayant de recréer les conditions réelles de la pratique professionnelle du pharmacien.

“

*Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912 à Harvard pour les étudiants en Droit ? La méthode des cas consistait à leur présenter des situations réelles complexes pour qu'ils prennent des décisions et justifient la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme une méthode d'enseignement standard à Harvard”*

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre réalisations clés :

1. Les pharmaciens qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale, grâce à des exercices d'évaluation de situations réelles et d'application des connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. L'assimilation des idées et des concepts est rendue plus facile et plus efficace, grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort fourni devient un stimulus très important pour l'étudiant, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps consacré à travailler les cours.



## Relearning Methodology

TECH est la première Université au monde à combiner les case studies avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui combine 8 éléments didactiques différents dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Le pharmacien apprendra à travers des cas réels et la résolution de situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe pour faciliter l'apprentissage par immersion.*





Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde. La méthode Relearning, à la pointe de la pédagogie mondiale, a réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels finalisant leurs études.

Grâce à cette méthodologie, nous avons formé plus de 115 000 pharmaciens avec un succès sans précédent et ce dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge chirurgicale. Cette méthodologie pédagogique est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps d'étudiants universitaires au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre plus facilement et de manière plus productive tout en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). Par conséquent, ils combinent chacun de ces éléments de manière concentrique.

Selon les normes internationales les plus élevées, la note globale de notre système d'apprentissage est de 8,01.



Ce programme offre les meilleurs matériels éducatifs, préparés à l'intention des professionnels :



### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les pharmaciens spécialisés qui vont enseigner le cours, spécifiquement pour le cours, de sorte que le développement didactique est vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH online. Ils sont élaborés à l'aide des dernières techniques ce qui nous permet de vous offrir une grande qualité dans chacun des supports que nous partageons avec vous.



### Techniques et procédures en vidéo

Nous vous rapprochons des dernières techniques, des dernières avancées pédagogiques à l'avant-garde des techniques pharmaceutiques actuelles. Tout cela, à la première personne, expliqué et détaillé rigoureusement pour atteindre une compréhension complète et une assimilation optimale. Et surtout, vous pouvez les visionner autant de fois que vous le souhaitez.



### Résumés interactifs

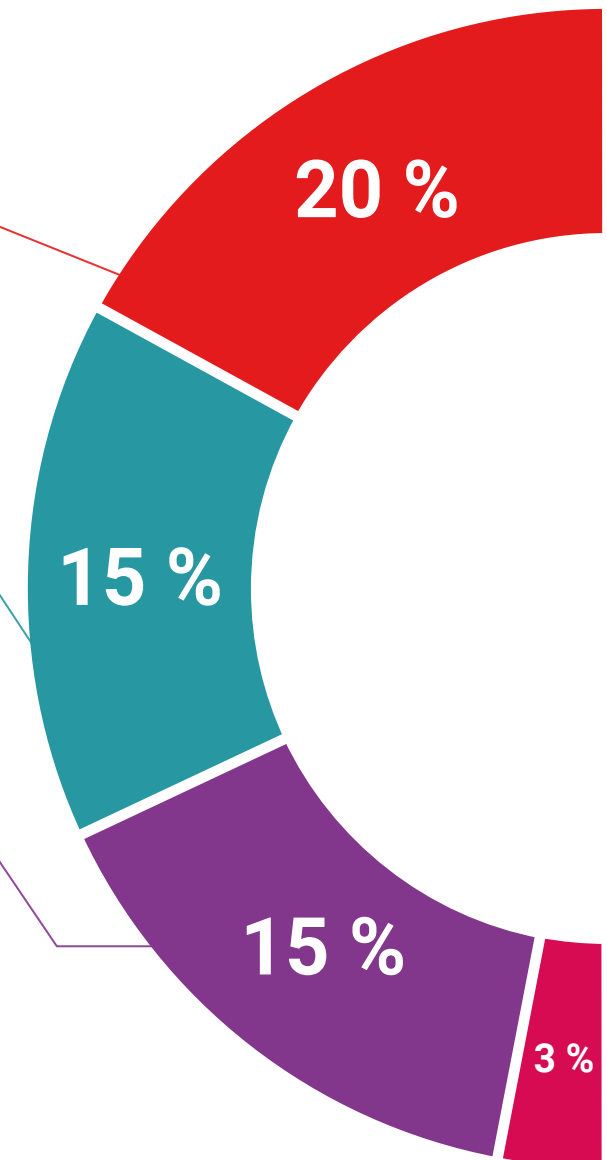
Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

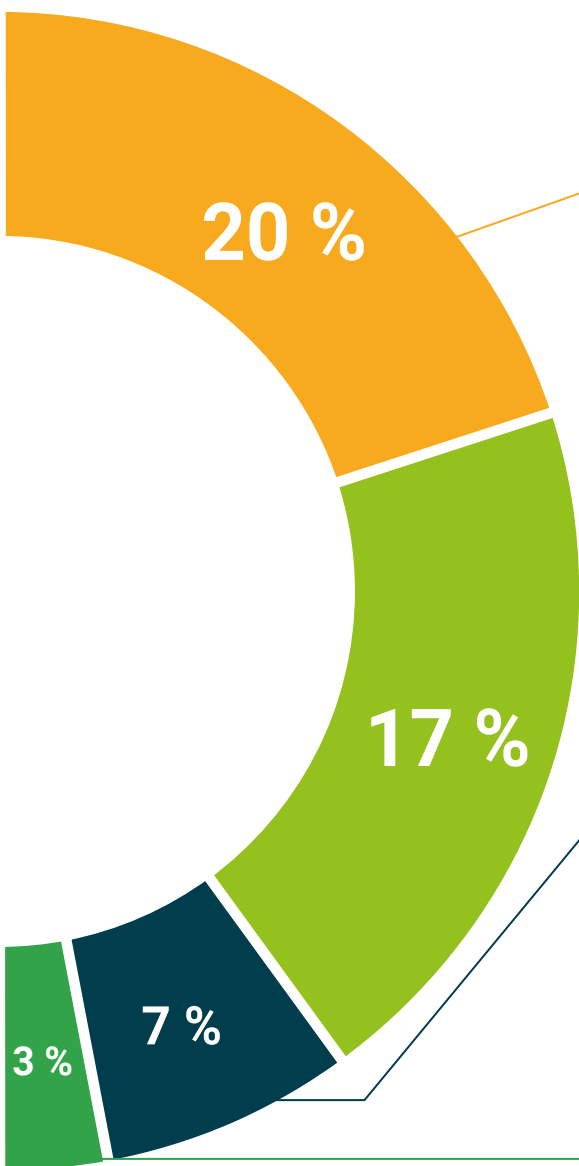
Ce système éducatif exclusif pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans notre bibliothèque virtuelle TECH, vous aurez accès à tout ce dont vous avez besoin pour compléter votre formation :





#### Analyses de cas menées et développées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente le développement de cas réels dans lesquels l'expert guidera l'étudiant à travers le développement de la prise en charge et la résolution de différentes situations : une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



#### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



#### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



#### Guides d'action rapide

TECH propose les contenus les plus pertinents du cours sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Un moyen synthétique, pratique et efficace pour vous permettre de progresser dans votre apprentissage.



# 06 Diplôme

Ce Certificat Avancé en Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventes garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et actualisée, l'accès à une qualification de Certificat Avancé délivrée par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des voyages ou de la paperasserie”*

Ce **Certificat Avancé en Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventas** contient le programme scientifique le plus complet et actualisé du marché.

Après avoir réussi les évaluations, l'étudiant recevra par courrier postal avec accusé de réception le diplôme de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles

Diplôme : **Certificat Avancé en Direction et Gestion de Pharmacie : Optimisation, Marketing et Ventas**

N.º d'Heures Officielles : **450 h.**





## Certificat Avancé

Direction et Gestion de  
Pharmacie : Optimisation,  
Marketing et Ventés

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

# Certificat Avancé

Direction et Gestion de  
Pharmacie : Optimisation,  
Marketing et Ventes

