

Certificat

Ventes en Pharmacie



Certificat

Ventes en Pharmacie

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

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/pharmacie/cours/ventes-pharmacie

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 12

04

Structure et contenu

page 18

05

Méthodologie

page 22

06

Diplôme

page 30

01

Présentation

En plus de son rôle important dans le soutien de la santé publique, la pharmacie est établie comme une entreprise dont la vente de produits est le pilier de l'économie. Pour gérer ce mode de vente particulier, le professionnel doit être spécialement qualifié. Ce programme donnera à l'étudiant tous les outils dont il a besoin dans ce domaine, dans le cadre d'une formation de haute qualité et lui permettra de donner un élan de qualité à sa carrière. Avec une approche actualisée, très efficace et, de plus, dans une modalité 100% en ligne qui permettra à l'étudiant d'apprendre à son propre rythme, sans horaires préétablis ni procédures lourdes.



“

Apprenez les stratégies de vente particulières que le professionnel de la pharmacie peut mettre en œuvre avec un succès garanti"

L'augmentation de l'importance des soins que la pharmacie a atteint ces derniers temps signifie que le besoin de spécialisation de ses professionnels augmente et devient de plus en plus exigeant. Les connaissances du professionnel ne doivent plus se limiter à la maîtrise de la pharmacologie et aux connaissances du pharmacien en matière de soins de santé, mais nécessitent des compétences qui le positionneront dans le monde des affaires de manière stable et compétitive. En ce sens, la maîtrise des techniques de vente qui, dans un environnement commercial aussi particulier, peuvent être appliquées, donnera l'avantage concurrentiel dont tout cabinet de pharmacie a besoin.

Dans ce contexte, l'équipe pédagogique de TECH a conçu ce diplôme qui permet d'étudier en seulement 6 semaines, de manière intensive et en ligne, toutes les avancées pertinentes pour la vente en officine. D'un point de vue pratique, les étudiants seront en mesure de consolider leurs connaissances et de les appliquer dans leur pratique professionnelle quotidienne.

Grâce à une méthode d'étude théorico-pratique à l'efficacité prouvée, l'étudiant pourra acquérir des compétences très spécifiques et de grand intérêt dans le secteur de la pharmacie. En outre, grâce à la méthodologie d'étude unique de TECH, *Relearning*, basée sur la répétition de concepts fondamentaux tout au long du programme, vous apprendrez de manière naturelle, sans la fastidieuse tâche de mémorisation commune aux études d'antan.

Ce **Certificat en Ventes en Pharmacie** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché. Les principales caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ 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



Apprenez à vendre le produit dans le bureau de la pharmacie, de manière sûre et efficace, avec ce diplôme de vente dans le bureau de la pharmacie"

“

La meilleure formation en ligne du marché dans un programme créé spécifiquement pour les professionnels du secteur”

Un programme très complète et spécialisée qui vous permettra d'étudier sans problème de compatibilité avec votre vie quotidienne.

Tout ce que vous devez savoir sur le marketing dans l'environnement du cabinet de pharmacie. Saisissez l'occasion et mettez-vous à jour.

Il comprend dans son corps enseignant des professionnels du secteur qui apportent à ce programme 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, le spécialiste sera assisté d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts renommés et expérimentés dans le domaine de la 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.



“

Apprenez comment stimuler les ventes de vos produits et services dans le bureau de la pharmacie, grâce à un programme à fort impact éducatif"



Objectif général

- Étudier la gestion des ventes et la manière de stimuler les ventes dans le bureau de la pharmacie

“

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





Objectifs spécifiques

- ◆ 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 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 Certificat 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"

Directeur invité international

Reconnue au niveau international pour avoir développé des solutions innovantes lors de la pandémie de COVID-19, le Dr Katherine DeSanctis est une **Pharmacienne** de premier plan spécialisée dans la **Gestion Opérationnelle**. Elle excelle dans l'application de **stratégies de leadership** visant à responsabiliser les cliniciens et à optimiser les services Pharmaceutiques en milieu hospitalier.

Elle a ainsi mené une longue carrière qui lui a permis de faire partie d'établissements de santé renommés tels que le **Mass General Brigham** aux États-Unis. Parmi ses principales réalisations, on peut citer la **transformation numérique** des établissements afin de fournir des soins de qualité aux patients à leur domicile. Elle a ainsi amélioré les processus pour renforcer à la fois l'efficacité et la sécurité dans la distribution des médicaments.

À cet égard, son travail a été reconnu à de multiples reprises. Par exemple, sa capacité à gérer les périodes de crise lui a valu un prix international dans le secteur des soins de santé. De même, des publications spécialisées telles que *Becker's Hospital Review* ont publié des articles sur son travail, soulignant sa mentalité avant-gardiste.

En outre, l'une de ses contributions les plus notables a été la création d'un **tableau de bord** pendant l'épidémie de **SRAS-CoV-2** afin de favoriser l'engagement des employés et d'améliorer la culture organisationnelle. Ce système a permis de mieux **fidéliser le personnel** et d'accroître sa motivation pour faire face à cette période difficile.

Elle a combiné cette activité avec son travail de **Chercheuse Clinique**. Ses domaines d'intérêt comprennent la **technologie pharmaceutique**, la **sécurité des médicaments** et la **gestion**. À cet égard, elle collabore activement avec le Conseil de Pharmacie de Vizient. Elle partage ainsi ses solides connaissances sur des plateformes telles que YouTube afin d'améliorer la compréhension des professionnels dans des domaines tels que la préparation des médicaments, la distribution centrale ou les pharmacies périopératoires.



Dr DeSanctis, Katherine

- Directrice des Opérations Pharmaceutiques à Mass General Brigham, Massachusetts, États-Unis
- Directrice, Hôpital Général du Massachusetts
Résidente en Administration de la Pharmacie des Systèmes de Santé à l'UW Health
- Doctorat en Pharmacie de l'Université de l'Illinois à Chicago
- Master en Sciences de l'Université du Wisconsin-Madison
- Licence en Sciences de l'Université de Villanova
Membre de : Société Américaine des Pharmaciens du Système de Santé,
Société des Pharmaciens du Système de Santé du Massachusetts, Conseil de Pharmacie de Vizient

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

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 Ventes dans la administration des bureaux de pharmacie sur la scène actuelle. Avec la sécurité et la solvabilité de la plus grande université en 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. Ventes en Pharmacie

- 1.1. Psychologie et techniques de vente
- 1.2. Cycle de vente
- 1.3. Prévisions de ventes
- 1.4. Politiques de tarification
- 1.5. Typologies de produits
- 1.6. Orientation vers la rentabilité des produits
- 1.7. Typologies des achats et des clients
- 1.8. Vente croisée et vente incitative
- 1.9. Situations compromises
- 1.10. *Digital e-commerce management*





“

*Une expérience éducative unique,
clé et décisive pour stimuler votre
développement professionnel et
d'apprentissage le saut"*

05

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***el 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 méthodologies 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, les étudiants seront confrontés à de multiples cas cliniques simulés, basé sur des patients réels, dans lesquels ils devront enquêter, établir des hypothèses et enfin résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques de 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 consiste à présenter aux apprenants des situations réelles complexes pour qu'ils s'entraînent à prendre des décisions et pour qu'ils soient capables de justifier 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 acquis fondamentaux:

1. Les pharmaciens qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs 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. Grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité, on obtient une assimilation plus simple et plus efficace des idées et des concepts.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.



Relearning Methodology

TECH renforce l'utilisation de la méthode des cas avec la meilleure méthodologie d'enseignement 100% en ligne du moment: Relearning.

Notre Université est la première au monde à combiner l'étude de cas cliniques avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la pratique et combinant un minimum de 8 éléments différents dans chaque cours. Ceci représente une véritable révolution par rapport à une simple étude et analyse de cas.



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 immersif.

Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde hispanophone (Columbia University). 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, plus de 115.000 pharmaciens ont été formés avec un succès sans précédent 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 avec moins d'efforts et plus de performance, 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 le meilleur matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les 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 en ligne. Tout cela, élaboré avec les dernières techniques afin d'offrir des éléments de haute qualité dans chacun des supports qui sont mis à la disposition de l'apprenant.



Techniques et procédures en vidéo

TECH rapproche les étudiants des dernières techniques, des dernières avancées en matière d'éducation, de l'avant-garde des procédures actuelles de soins pharmaceutiques. Tout cela, à la première personne, avec la plus grande rigueur, expliqué et détaillé pour contribuer à l'assimilation et à la compréhension. Et surtout, vous pouvez les regarder 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.

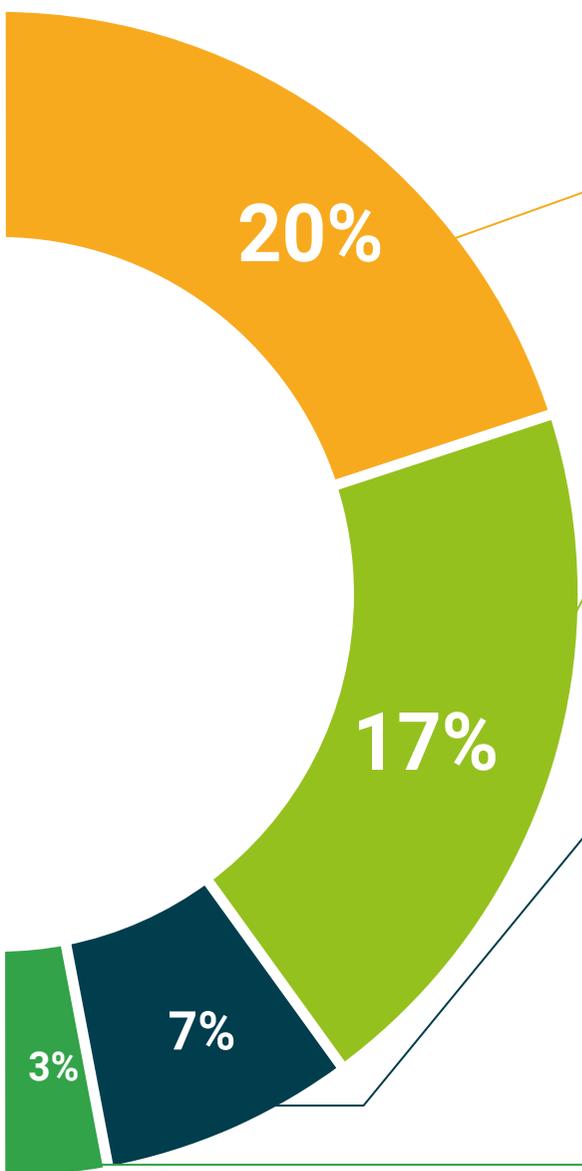
Ce système éducatif exclusif pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Bibliographie complémentaire

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Études de cas dirigées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente des développements de cas réels dans lesquels l'expert vous guidera dans le développement de l'attention 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

À TECH nous vous proposons 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

Le Certificat en Ventes en Pharmacie vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat délivré par TECH Université Technologique.



“

Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives"

Ce **Certificat en Ventes en pharmacie** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Certificat en Ventes en Pharmacie**

N.º d'Heures Officielles: **150 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.

future
santé confiance personnes
éducation information tuteurs
garantie accréditation enseignement
institutions technologie apprentissage
communauté engagement
service personnalisé innovation
connaissance présent qualité
en ligne formation
apprentissage institutions
classe virtuelle langues

tech université
technologique

Certificat

Ventes en Pharmacie

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

Certificat

Ventes en Pharmacie

