

FORMATION RÉF:DC001/23

RECONQUÉRIR LE MARCHÉ DE LA DERMO-COSMÉTIQUE À L'OFFICINE

FICHE TECHNIQUE**Début:** le 06/10/2023**Durée:** 06 mois

(17 séances: 12 pour le pharmacien, 05 pour le collaborateur)

**02 Séances/mois pour le pharmacien
+01 séance/mois pour les collaborateurs****Hôtel Adagio Casablanca City Center****Formateurs:****Pr Kawtar ZOUHAIR**Professeur dermatologue.
Casablanca.**Mr Marouane ZAHIR**Pharmacien, Consultant dans le secteur de
l'officine en Espagne et au Maroc**Deux Formules:****Formule 01** formation manageriale pour le pharmacien titulaire**Formule 02** formule 01 + formation de l'équipe**VOIR PROGRAMME PAGES 2-3-4-5****VOIR PROGRAMME PAGES 5-6-7****Mode de formation: Présentiel**

-Pharmacien titulaire : 2 séances d'une demi-journée réparties sur une semaine tous les mois, avec une pause durant le mois de ramadan (prévu du 10 mars au 09 avril)

-Collaborateurs : 1 session par mois (la même semaine que la formation destinée au pharmacien)

**Qu'allez-vous apprendre :**

Pour le pharmacien : 2 sessions de physiologie et pathologie en dermatologie sont prévues avec prise en charge à l'officine suivant trois cas de figures :

- Maintien d'une peau saine.
- Correction des troubles de la peau.
- Prise en charge de pathologies cutanées.

Puis 8 sessions managériales pour apprendre à exploiter efficacement ce secteur : techniques de vente, merchandising, optimisation des stocks...

Une maîtrise des aspects cliniques de la dermocosmétique et une formation stratégique de manière complémentaires sont nécessaires pour monter en compétences et atteindre une performance de l'officine.

Pour les collaborateurs : Une première session sur les techniques de vente pour une présence plus efficace au comptoir suivie de 4 sessions de remise à niveau sur les différentes gammes en dermocosmétiques : hydratation, anti-âge...

La formation de la force de vente, en contact permanent avec le client, est une clé pour améliorer l'expérience client et booster ses ventes.

Formule 01: **5000 DH HT** ➤ **Tarif inclut:** le pharmacien titulaire**Formule 02:** **7500 DH HT** ➤ **Tarif inclut:** le pharmacien titulaire
+ collaborateurs

Formation du titulaire

DEVENIR PHARMACIEN MANAGER

Reconquérir le marché de la
dermo-cosmétique à l'officine

PROGRAMME

MODULE 01



06/10/2023 de 16h à 18h30



Pr Kawtar ZOUHAIR

> ACNÉ ET HYPERPIGMENTATION

A/ Acné :

- Physiopathologie
- Formes cliniques
- Traitement

B/ Hyperpigmentation :

- Physiopathologie
- Facteurs favorisant
- Formes Cliniques
- Prise en charge thérapeutique

MODULE 02



20/10/2023 de 16h à 18h30



Pr Kawtar ZOUHAIR

> VIEILLISSEMENT CUTANÉ ET HYDRATATION CUTANÉE

A/ Vieillessement cutané :

- Physiopathologie
- Différents types du vieillissement cutané
- Prise en charge thérapeutique
- Prévention

B/ Hydratation cutanée :

- Physiologie
- Moyens de l'hydratation
- Indications de l'hydratation

MODULE 03



14/11/2023 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> TECHNIQUES DE VENTE

- Objectif : Augmenter le panier moyen de sa clientèle.
- Comprendre les motivations derrière l'acte d'achat et adapter sa démarche commerciale.
- Apprendre à repérer et lever les différents blocages face à une vente.

Formation du titulaire

DEVENIR PHARMACIEN MANAGER

Reconquérir le marché de la
dermo-cosmétique à l'officine

PROGRAMME

MODULE 04



16/11/2023 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> GESTION DES CATÉGORIES

- Apprendre à organiser efficacement les produits de parapharmacie dans son officine.
- Maximiser l'utilisation de l'espace de vente libre pour attirer l'attention des clients et booster les ventes.

MODULE 05



12/12/2023 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> MARKETING ET FIDÉLISATION

- Maîtriser les stratégies de marketing spécifiques à la dermocosmétique et à la parapharmacie.
- Créer et gérer un système de fidélisation client pour favoriser la rétention et la satisfaction des clients.

MODULE 06



14/12/2023 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> MERCHANDISING

- Apprendre les techniques de merchandising efficaces pour mettre en valeur les produits de parapharmacie.
- Booster ses ventes par des rayonnages attrayants.

Formation du titulaire

DEVENIR PHARMACIEN MANAGER

Reconquérir le marché de la
dermo-cosmétique à l'officine

PROGRAMME**MODULE 07****16/01/2024 de 15h à 17h30****Mr Marouane ZAHIR****> ACHATS ET NÉGOCIATION**

- Maîtriser les processus de commande directe pour maintenir un stock de produits de parapharmacie à jour.
- Développer des compétences en négociation pour obtenir les meilleurs prix et conditions auprès des fournisseurs.

MODULE 08**18/01/2024 de 15h à 17h30****Mr Marouane ZAHIR****> GESTION DE STOCK**

- Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer efficacement le stock de produits de parapharmacie.
- Mettre en place des stratégies de réapprovisionnement optimales pour éviter les ruptures de stock.

MODULE 09**13/02/2024 de 15h à 17h30****Mr Marouane ZAHIR****> CHIFFRES ET PERFORMANCE**

- Apprendre à analyser les performances de la parapharmacie à l'aide d'indicateurs clés.
- Comprendre les concepts financiers et les termes spécifiques à la gestion de la rentabilité en parapharmacie.

Formation du titulaire

DEVENIR PHARMACIEN MANAGER

Reconquérir le marché de la
dermo-cosmétique à l'officine

PROGRAMME

MODULE 10



15/02/2024 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> PILOTER SON ÉQUIPE

- Développer des compétences en leadership pour motiver et diriger votre équipe.
- Savoir établir des objectifs de vente clairs et créer des plans de rémunération incitatifs pour stimuler les performances.

MODULE 11



16/04/2024 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> ACCOMPAGNEMENT DES PATIENTS PARTICULIERS

- Apprendre à cibler les produits adaptés aux patients atteints de pathologies spécifiques, tels que les patients en oncologie et les patients diabétiques.
- Utiliser des cas cliniques et des mises en situation pour développer vos compétences en conseil et accompagnement des patients.

MODULE 12



18/04/2024 de 15h à 17h30



Mr Marouane ZAHIR

> NOUVELLES NICHES EN PARAPHARMACIE

- Découvrir de nouvelles opportunités de différenciation pour votre officine en exploitant des niches en parapharmacie.
- Apprendre à se démarquer de la concurrence en proposant des produits uniques et en créant une expérience client exceptionnelle.

Formation collaborateurs

CONSOLIDER SA FORCE DE VENTE

Former son équipe est capital**PROGRAMME****MODULE 01****14/11/2023 de 9h30 à 12h30****Mr Marouane ZAHIR****> TECHNIQUES DE VENTE**

- Introduction approfondie à la psychologie de la vente appliquée à la dermocosmétique en pharmacie.
- Présentation de techniques de vente efficaces adaptées au comptoir.
- Exposition de cas cliniques illustrant des situations de vente spécifiques, avec diagnostic et solutions.
- Exercices pratiques de mise en situation
- Objectifs de vente définis pour évaluer les progrès entre les sessions.

MODULE 02**12/12/2023 de 9h30 à 12h30****Mr Marouane ZAHIR****> HYDRATATION ET ACNÉE**

- Importance de l'hydratation cutanée
- Présentation de produits disponibles en pharmacie.
- Exposition de cas pratiques liés aux problèmes d'hydratation ou d'acnée et conduite à tenir.
- Exercices pratiques de conseils personnalisés pour l'hydratation et le traitement de l'acné.
- Objectifs de vente spécifiques liés aux produits d'hydratation et de traitement de l'acné.

Formation collaborateurs

CONSOLIDER SA FORCE DE VENTE

Former son équipe est capital**PROGRAMME****MODULE 03****16/01/2024 de 9h30 à 12h30****Mr Marouane ZAHIR****> ANTI-ÂGE ET TRAITEMENT DES TÂCHES**

- Rappels sur les mécanismes du vieillissement cutané et des solutions anti-âge disponibles en pharmacie.
- Présentation de cas cliniques mettant en évidence des problèmes de taches pigmentaires et conduite à tenir.
- Exercices pratiques de recommandations personnalisées pour lutter contre le vieillissement cutané et traitement des taches.
- Objectifs de vente ciblés sur les produits anti-âge et de traitement des taches.

MODULE 04**13/02/2024 de 9h30 à 12h30****Mr Marouane ZAHIR****> PATHOLOGIES DERMATOLOGIQUES FACIALES ET SOINS CAPILLAIRES**

- Revue des troubles touchant la peau du visage et les cheveux, y compris la dermatite séborrhéique et les pellicules, et conduite à tenir.
- Mise en situation pour la chute des cheveux selon le sexe et les causes, avec solutions adaptées.
- Comparaison des colorations capillaires naturelles à base de plantes et des colorations chimiques vendues en grandes surfaces, avec recommandations spécifiques.
- Objectifs de vente axés sur les produits de soins capillaires et de traitement des affections cutanées faciales.

Formation collaborateurs

CONSOLIDER SA FORCE DE VENTE

Former son équipe est capital

PROGRAMME

MODULE 05



16/04/2024 de 9h30 à 12h30



Mr Marouane ZAHIR

> SOIN DU CORPS ET PATHOLOGIES CUTANÉES

- Approfondissement des soins de la peau du corps, tels que l'hydratation, l'anti-âge, la fermeté et la cellulite, avec recommandations et produits associés.
- Mise en situation face à des problématiques de santé cutanés tels que le psoriasis, la dermatite atopique, l'eczéma et les infections fongiques, avec diagnostics précis et solutions adaptées.
- Objectifs de vente spécifiques.