



PROGRAMME DE FORMATION

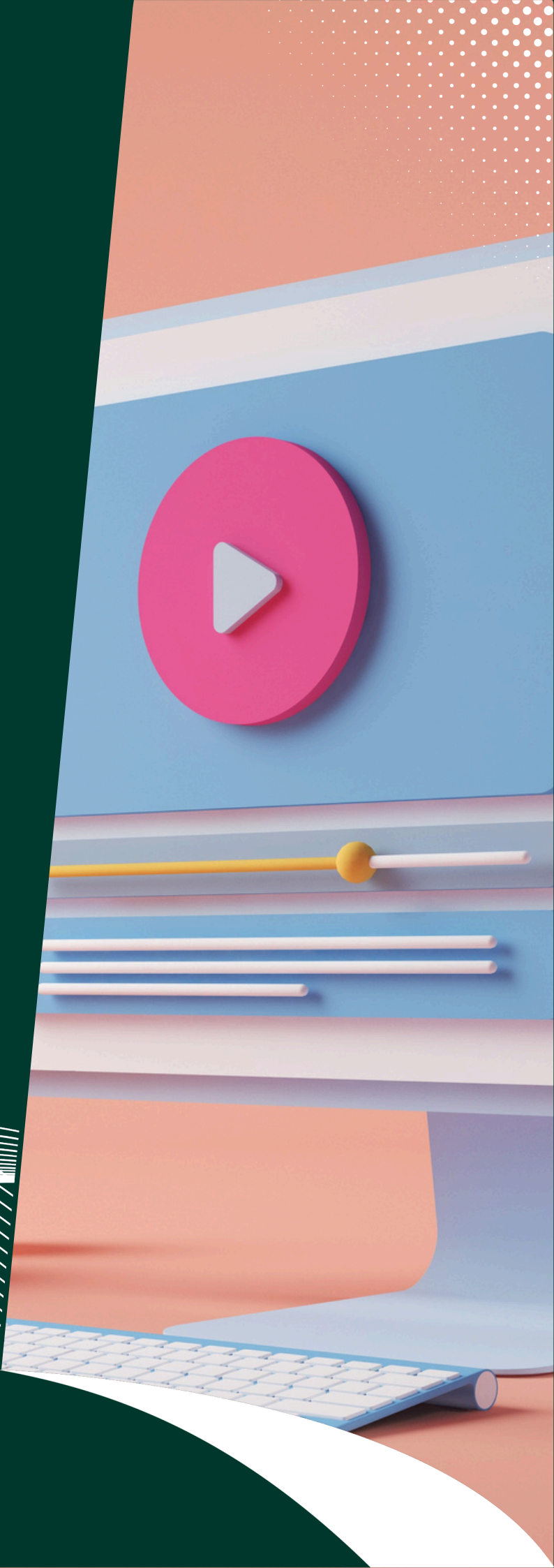
STRATÉGIE MARKETING

**Vous souhaitez évoluer dans le
secteur de la pharmacie ?**

Notre formation vous donne
les armes pour devenir un
professionnel compétent et
autonome dans vos missions.



Groupe Academy
www.groupeacademy.com



LE SOMMAIRE



03

**LES INFORMATIONS
PRATIQUES**

04

**LE PROGRAMME DE
FORMATION**

06

**UNE PLATEFORME
INNOVANTE**

07

**NOTRE
ACCOMPAGNEMENT**

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Formation en ligne

Durée

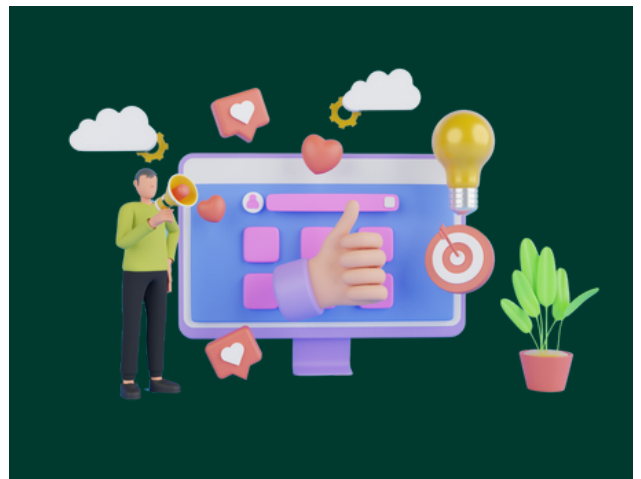
- **Durée estimée de l'action de formation :**
4 heures en e-learning ou Classe virtuelle

Sanction

- **Attestation :** Attestation nominative de réussite
- **Test de positionnement :** Exercices multiples (QCM, cas de comptoir, tableaux à remplir, exercices d'association, etc.).
- **Évaluation :** Tests en contrôle continu durant la formation et évaluation finale avec un seuil de réussite au dessus de 80% de bonnes réponses.

Pour qui ?

- **Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations :** Savoir mettre en place une stratégie marketing dans son officine



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Comprendre et mettre en place une stratégie marketing dans son officine en s'appropriant les différents outils.
- ✓ Savoir créer un parcours client dans son point de vente avec la mise en place d'un sens de circulation balisé.
- ✓ Organiser le plan de son officine en délimitant les différents univers de consommation et optimiser ses facings en fonction de sa stratégie.



PROGRAMME



DURÉE : 1H



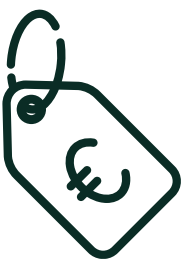
Les indispensables de la mise en place du concept en bref

- ✓ Sens de circulation, balisage de la surface de vente stratégie prix
- ✓ Campagnes mensuelles de communication
- ✓ Stratégie marketing extérieure (vitrines, enseigne) et intérieure (surface de vente)
- ✓ Stratégie marketing de fidélisation (carte avantages et services santé connectés)

Objectif :

- ✓ Structurer les bases d'un concept marketing performant

DURÉE : 1H



Mise en place de la stratégie prix

- ✓ Etablir un état des ventes sur une période donnée
- ✓ Sélectionner ses leaders/loosers par marque pour verrouiller les marges
- ✓ Mettre en avant sa stratégie prix en surface de vente
- ✓ Développer sa stratégie prix avec les produits à mémoire et les professionnels de santé
- ✓ Cas pratique

Objectif :

- ✓ Optimiser la stratégie prix pour maximiser la rentabilité et la visibilité

PROGRAMME

DURÉE : 1H



Théâtralisation de l'officine

- ✓ Baliser la surface de vente en différents univers
- ✓ Créer un sens de circulation pour optimiser la visibilité de la globalité de l'offre produits
- ✓ Communiquer avec les bons supports à la bonne place (affiches, stop-rayons, étiquettes, têtes de gondoles, inter-comptoirs, files d'attente)
- ✓ Communication et marketing des service santé/bien-être

Objectif :

- ✓ Valoriser l'espace de vente pour une experience client optimisée

DURÉE : 1H



Marketing et fidélisation

- ✓ Gérer efficacement un programme avantage en officine, les bases
- ✓ Associer les services santé connectés à la stratégie de fidélisation
- ✓ Mettre en place des opérations commerciales à partir de la base de clients encartés
- ✓ Communiquer efficacement sur les services santé proposés à l'officine (marketing PLV et digital)
- ✓ Cas pratique

Objectif :

- ✓ Renforcer la fidélisation client à travers des stratégies ciblées

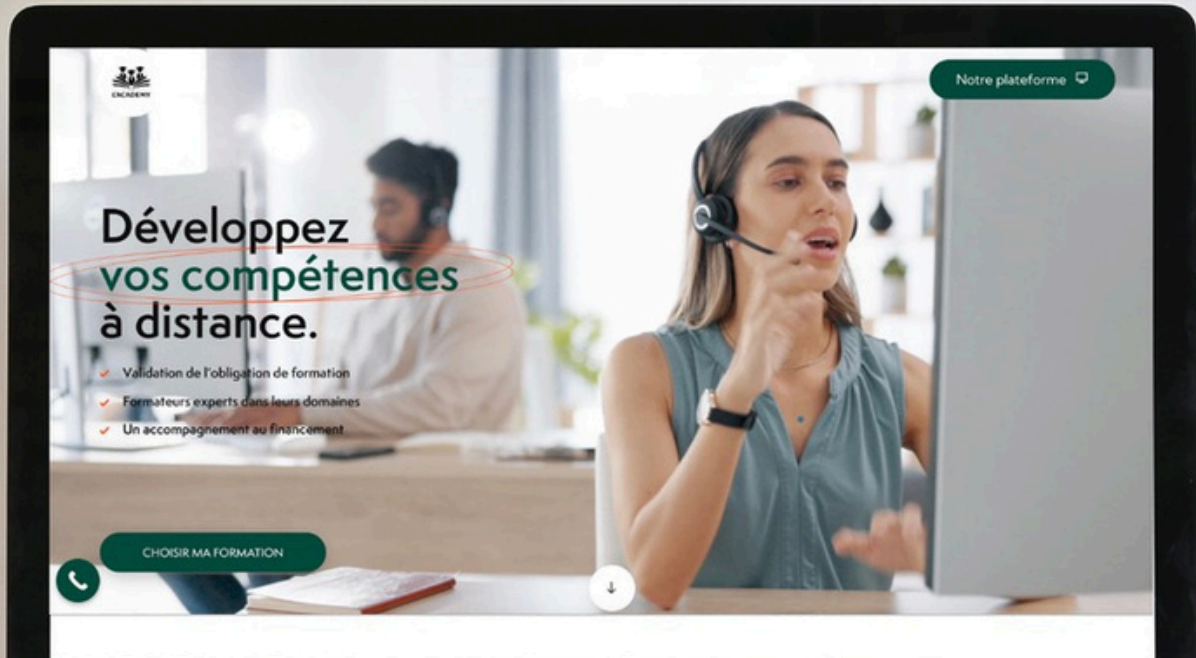
Évaluation finale

Objectif :

Obtenir un score au dessus de 80%



UNE PLATEFORME INNOVANTE



LES SUPPORTS DE FORMATIONS



Experts reconnus

Nos formateurs sont des spécialistes reconnus de leur discipline



Plateforme en ligne

Un espace d'apprentissage en ligne simple d'utilisation et élégant



Avec vous de A à Z

Nos équipes vont accompagner du financement à votre attestation.



Vidéos

Des vidéos courtes pour faciliter la compréhension et la mémorisation



Documents annexes

Des résumés, exercices et synthèses téléchargeables à la fin de chaque chapitre.



Tests

Des tests pour vous aider à identifier vos axes de progression

NOTRE ACCOMPAGNEMENT



VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ACADEMY

- ✓ **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- ✓ **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- ✓ **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- ✓ **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- ✓ **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

NOS MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet.

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**



Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences



Carte bancaire en plusieurs mensualités



FIFPL pour les professionnels libéraux



01 89 70 64 04
www.groupeacademy.com/
contact@groupe-academy.com