



PROGRAMME DE FORMATION

MERCHANDISING EN OFFICINE

**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 Elearning 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 maîtriser le merchandising en officine

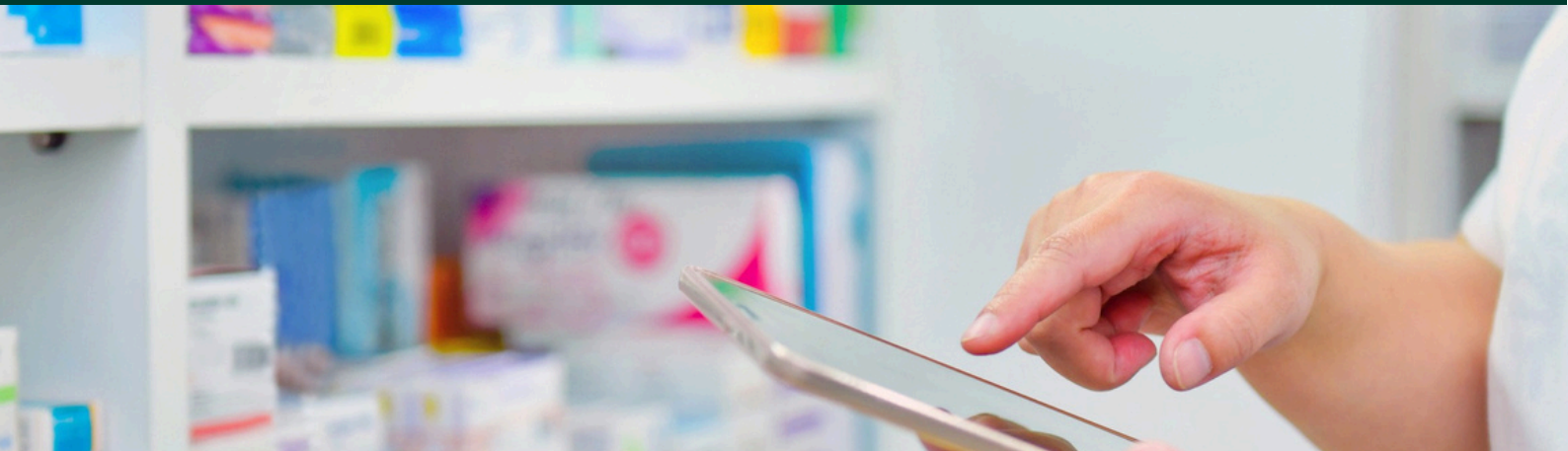


LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Comprendre les principes fondamentaux du merchandising en officine.
- ✓ Savoir organiser et optimiser l'espace de vente pour améliorer l'expérience client.
- ✓ Développer une stratégie de présentation des produits afin d'augmenter les ventes.
- ✓ Mettre en place des outils pour mesurer et améliorer la performance commerciale de l'officine.
- ✓ Fidéliser la clientèle grâce à un agencement réfléchi et des actions marketing ciblées.



PROGRAMME



DURÉE : 1H

Principes du merchandising en officine

- ✓ Les fondamentaux : définition et objectifs du merchandising.
- ✓ L'importance de l'expérience client en officine.
- ✓ Présentation des zones chaudes et froides dans une surface de vente.

Objectif :

- ✓ Comprendre les concepts fondamentaux du merchandising et en définir les objectifs spécifiques à une officine.



DURÉE : 1H

Organisation et optimisation de l'espace de vente

- ✓ Techniques de segmentation des univers (santé, bien-être, parapharmacie).
- ✓ Création d'un parcours client efficace : le sens de circulation idéal.
- ✓ Optimisation des facings et des têtes de gondoles.
- ✓ Mise en avant des produits saisonniers et promotionnels.
- ✓ Cas pratique: réaliser un agencement de rayon

Objectif :

- ✓ Optimiser les facings et les têtes de gondoles pour améliorer la visibilité des produits.



PROGRAMME



DURÉE : 1H

Communication en officine



- ✓ Stratégies pour une signalétique claire et attractive.
- ✓ Utilisation des PLV (pub sur lieu de vente) : affiches, stop-rayons, vitrines.
- ✓ Adapter les messages à la clientèle locale.
- ✓ Cas pratique: Concevoir une vitrine impactante

Objectif :

- ✓ Adapter les messages de communication aux spécificités de la clientèle locale pour renforcer l'impact des actions marketing.

DURÉE : 1H

Analyse des performances et fidélisation

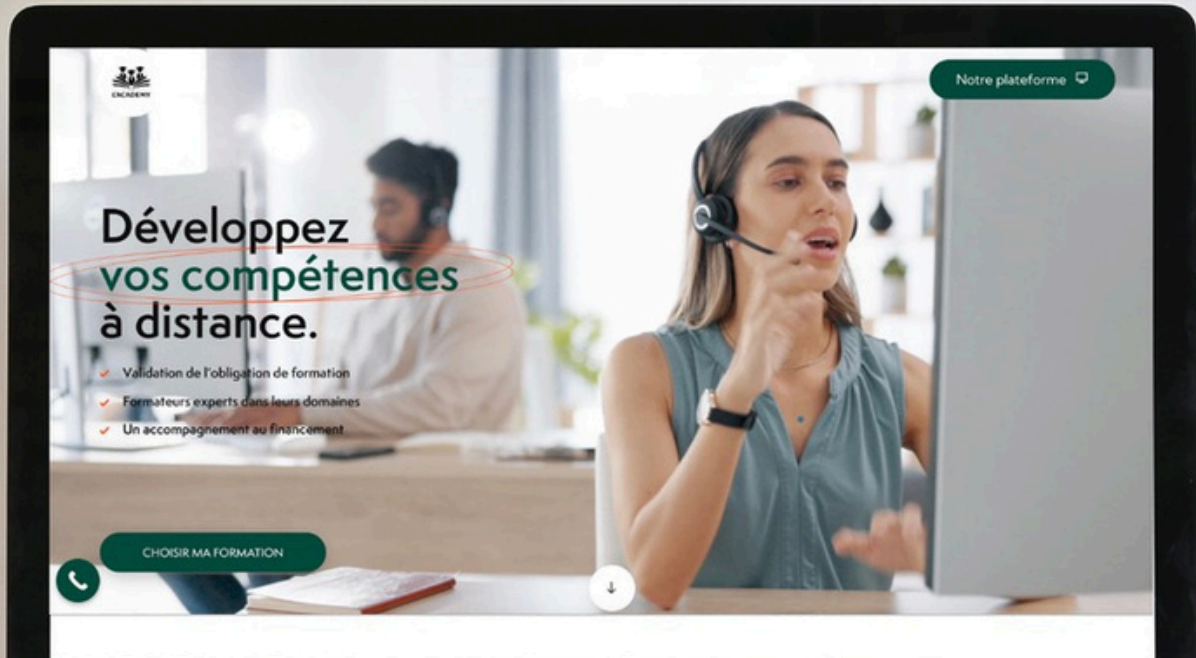


- ✓ Introduction aux indicateurs clés : taux de rotation, marge, ventes croisées.
- ✓ Gérer un programme de fidélisation efficace (cartes avantages, app santé).
- ✓ Utiliser le digital pour booster la visibilité et la fidélité (RS, newsletters).
- ✓ Cas pratique : Élaborer un plan d'action pour améliorer la fidélité.

Objectif :

- ✓ Apprendre à gérer et mettre en place un programme de fidélisation efficace, incluant des outils comme les cartes avantages et les applications santé.

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