

MERCHANDISING

Les animations à l'officine (1 jour)

Planning des actions, communication prix et promotions

Objectifs :

- Construire et faire vivre son planning d'animations thématiques annuel en fonction des campagnes nationales santé, de l'expertise de l'officine et des thèmes de saison
- Maîtriser les différentes étapes de la mise en œuvre pour organiser et gérer tous profils d'animations
- S'approprier les outils de communication utiles pour informer l'équipe et mobiliser les clients
- Savoir mettre en place des indicateurs de performance et de suivi pour mesurer l'impact des actions entreprises

Programme :

- Animations à l'officine : les enjeux et les freins – les limites légales
- Les différents profils d'animation et leurs objectifs
- La planification des actions :
 - Les types d'animation à mettre en place selon les campagnes thématiques, les saisons et le profil de l'officine
 - Application : construire le planning annuel de ses animations
- L'organisation en interne
- La communication à l'officine : informer, comment mobiliser les clients, les outils à utiliser
- Les animations santé : planifier, organiser et gérer le déroulement d'une journée d'animation
- Les animations produits : comment mettre en place les offres saisonnières ? Comment gérer les conséquences sur le merchandising

Méthodes pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique
- Travail en groupe, mise en commun des expériences de chacun

Modalités d'évaluation :

- Atteintes des objectifs :
 - En début de formation : évaluation diagnostique sous forme de QCM
 - Au cours de la formation : évaluation formative par questionnaires et/ou cas pratiques
 - En fin de formation : évaluation sommative permettant d'évaluer les acquis
 - À 4 mois : Questionnaire en ligne adressé au stagiaire permettant d'évaluer sa mise en pratique des acquis de la formation
- Satisfaction du participant :
 - En fin de formation : questionnaire de satisfaction à chaud

Public concerné : Tout le personnel de l'officine

Prérequis : Aucun

Nombre de participants maximum : 15 /jour

Validation : attestation de participation

Durée de la formation : 1 jour

Organisation type de la journée de formation : de 9h00 à 17h30 (7 heures)

Dates et lieu du stage : Selon calendrier établi

Intervenant : De la société PRAXIPHARM

Modalités d'accès à la formation :

- Par téléphone au 02.28.03.00.00
- Par mail : formations@praxipharm.fr
- En remplissant le bulletin d'inscription disponible et téléchargeable sur le site www.praxipharm.fr

Délai d'accès : Inscription selon le calendrier et minimum 15 jours avant le début de la formation

Tarif : 330,00€ HT, TVA 20%, soit 396€ TTC/personne pour la formation

Formalisation à l'issue de la formation : Attestation de formation remise au participant

Accessibilité aux personnes handicapées : Contacter PRAXIPHARM pour connaître les dates des formations en fonction de la situation de handicap

Les + de cette formation :

- Une formation « clé en main » pour obtenir des astuces et des outils pratiques, toujours en lien avec la réalité sur le point de vente
- Une interactivité entre les participants par l'échange d'expérience
- Des conseils facilement applicables dès le retour à l'officine