

PARCOURS MANAGERS DE LA TRANSFORMATION DE SON OFFICINE WEBINAIRE



EN BREF

DUREE

9 mois

RYTHME

4 regroupements de 2 jours en présentiel répartis sur 9 mois + 1 jour de soutenance

LIEU DE FORMATION

Campus centre-ville – Bâtiment Alaric (📍 6 place Alphonse Jourdain, 31068 Toulouse)

TARIF

- Adhérent Pharma XV : 2950€ HT (dont 2550€ net de toutes taxes facturés par TBS Education)
Si besoin de dormir sur place nous pouvons réserver pour vous à un tarif de 130 € ht par nuit.
- Non adhérent Pharma XV : 3350€ HT (dont 2550€ net de toutes taxes facturés par TBS Education)
Si besoin de dormir sur place nous pouvons réserver pour vous à un tarif de 130 € ht par nuit



Possibilité d'obtenir une aide au financement sur les frais de formation soit 2550€ avec l'OPCO EP ou le FIFPL en fonction des fonds disponibles et des critères définis

PARCOURS MANAGER
DE LA TRANSFORMATION
DE MON OFFICINE



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Manager** son équipe, développer son leadership et contribuer à une culture organisationnelle proche de ses patients
- **Maitriser** la performance économique et financière de son entreprise
- **Développer et mettre en œuvre** les savoir-faire nécessaires au développement professionnel de son équipe pour faire de son officine un acteur de santé incontournable
- **Communiquer** avec ses équipes
- **Piloter** la performance de ses équipes au quotidien



Une formation orientée sur les compétences fondamentales du dirigeant



PARCOURS MANAGERS DE LA TRANSFORMATION DE MON OFFICINE

MANAGEMENT

R1

- *Management d'équipe*
- *Gestion des conflits*
- *Management intergénérationnel*
- *Communication managériale (écoute active)*

R3

PILOTER LA PERFORMANCE DE SON OFFICINE

- *Piloter la performance de son officine*
- *KPI*
- *Comptabilité*
- *Tableaux de bord*

R5

SOUTENANCE PROJET

Test DISC + débriefing

KICK OFF

R2

LE FUTUR DE LA PHARMACIE

Prise de hauteur sur les enjeux des officines, la pharmacie de demain

CONDUIRE DES PROJETS

- *Définition d'un projet*
- *Comment on manage un projet*
- *Les étapes d'un projet*
- *Chaque apprenant identifie un projet qu'il va mener*

R4

COMMERCIAL

(matin)

- *Relation client*
- *Relation avec les commerciaux*

CONDUIRE DES PROJETS

Faire un point sur le projet à mener et points bloquants

R6

**PARCOURS MANAGER
DE LA TRANSFORMATION
DE SON OFFICINE**

VOTRE PROJET DE DEVELOPPEMENT



LE SUJET

Un projet de développement de votre officine qui devra être défini au début du parcours.



LES ATTENDUS

Un **livrable** présentant un projet pour favoriser la transformation de mon officine :

- ☐ Identifier mon projet de développement
- ☐ Préciser mon projet (cibles, attendus, délais...), constituer mon plan de développement et analyser l'impact sur mon business plan
- ☐ Réaliser le pitch de présentation de mon projet
- ☐ Produire un rapport final pour présenter l'ensemble de mes travaux

Une **soutenance** devant un jury constitué de représentants de TBS Education, d'Alternativ Pharma XV et de Biogaran. (25/06/2026)

Durée de la soutenance : 40 minutes



QUE SANCTIONNE-T-IL ?

- La validation de votre parcours de formation avec la remise d'un certificat de TBS Education

DES QUESTIONS ?





L'école de management triplement accréditée



tbs-education.fr