Réussir son implantation en pharmacie

Grâce à une approche structurée et spécifiquement adaptée aux particularités du secteur pharmaceutique, les participants acquerront une compréhension approfondie des attentes des officines, apprendront à concevoir une stratégie de prospection efficace pour ce segment, à conclure des ventes avec succès et à maîtriser les techniques avancées de gestion de portefeuille client

Durant 5 jours, la formation alterne entre apports théoriques, ateliers pratiques, études de cas et mises en situation, afin d'acquérir des compétences immédiatement applicables. Elle est spécifiquement axée sur l'environnement des pharmacies pour répondre à leurs besoins uniques et permettre une collaboration commerciale fructueuse.

Objectifs de la formation :

- **Comprendre le marché des pharmacies** : analyser son fonctionnement, ses acteurs et les habitudes d'achat des pharmaciens.
- **Construire des offres commerciales attractives** : maîtriser les leviers pour créer des conditions commerciales adaptées aux attentes des officines.
- **Savoir vendre efficacement aux officines** : développer une approche centrée sur les besoins des pharmaciens, utiliser des techniques de vente persuasives et adapter son argumentaire pour répondre aux enjeux spécifiques du secteur.
- **Prospecter efficacement** : élaborer une stratégie de prospection multicanale performante, en tirant parti des outils numériques et téléphoniques pour élargir et qualifier son réseau de prospects.
- **Optimiser la gestion de portefeuille** : maximiser les ventes en officine (sell-out), fidéliser durablement les clients et assurer un suivi régulier pour renforcer la satisfaction.

Méthodes pédagogiques :

- Ateliers pratiques : exercices concrets pour ancrer les concepts.
- Simulations et jeux de rôle : mises en situation réalistes pour préparer des interactions avec les pharmacies.
- Études de cas : analyse de scénarios commerciaux spécifiques au marché pharmaceutique.
- Retours personnalisés : le formateur accompagne chaque participant dans l'élaboration de sa propre stratégie.

Résultats attendus :
À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les particularités du marché pharmaceutique et s'adapter aux attentes des officines.

- Construire des offres commerciales pertinentes et percutantes.
- Mettre en place une stratégie de prospection claire et mesurable.
- Développer une relation commerciale durable avec les pharmacies, optimisant la rentabilité et la fidélisation.

Formateur·rice(s) :

- Mylène Fohanno

Objectif visé

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Introduction au secteur pharmaceutique
- Pause
- Comprendre les habitudes du pharmacien et leur fonctionnement
- Pause déjeuner
- Élaborer des conditions commerciales attractives
- Pause
- Atelier pratique : élaboration d’une offre commerciale

Journée 2

- Comprendre les bases d’une stratégie de prospection efficace
- Pause
- Élaborer un plan d’action de prospection
- Pause déjeuner
- Atelier pratique : créer sa stratégie de prospection
- Pause
- Optimiser et ajuster sa stratégie

Journée 3

- Les 3 pilliers de la prospection par téléphone
- Pause
- Construire un pitch efficace et adapté
- Pause déjeuner
- Savoir répondre aux objections
- Pause
- Atelier pratique : simulation phoning

Journée 4

- Introduction aux techniques de vente
- Pause
- La phase de découverte
- Pause déjeuner
- Argumentaire de vente et traitement des objections
- Pause
- Atelier pratique : mise en situation

Journée 5

- Les principes clés de la gestion de portefeuille
- Pause
- Créer un process d'onboarding client
- Pause déjeuner
- Créer un plan d'animation
- Pause
- Atelier pratique

Informations complémentaires

Durée : 35 heures de formation sur 5 jours

Pré-requis :

- Aucun pré-requis spécifique n’est nécessaire, mais une expérience dans le domaine commercial ou une connaissance de base du secteur pharmaceutique est un plus.

Public concerné : Les laboratoires, marque de cosmétiques, complément alimentaire qui veulent s'implanter en pharmacie