

# 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

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État



## 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 piliers de la prospection par téléphone
- Pause
- Construire un pitch efficace et adapté
- Pause déjeuner
- Savoir répondre aux objections
- Pause

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- 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

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État