

Cursus Installation et gestion d'officine

Les fondamentaux de l'entrepreneuriat pour réussir votre installation et accélérer le succès de votre titulariat !

Durée : 54.00 heures (8.00 jour(s))

Prix : 6050.00 € HT par participant

Lieu : Classe virtuelle en présence du formateur

Profils des apprenants

- Pharmaciens titulaires
- Futurs titulaires
- Pharmaciens adjoints avec projet d'installation ou association

Prérequis

- Être pharmacien diplômé ou en voie de l'être
- D'une expérience professionnelle préalable en pharmacie
- D'un projet d'installation, d'association ou de reprise d'officine

Modalités et délais d'accès

Délai d'accès : entre 4 et 12 semaines entre votre inscription et l'entrée en formation

Session : entre 10 et 15 participants

Situation de handicap : nous contacter pour étude de la mise en place de la formation, en lien avec un organisme spécialisé à contact@emo-formation.com

Objectifs pédagogiques

- Formuler une problématique stratégique
- Analyser l'environnement interne
- Identifier les ressources internes, Diagnostic interne et externe, SWOT, Stratégie locale, Business Plan, KPI & pilotage
- Formuler une stratégie de développement
- Définir des choix cohérents avec la stratégie locale et les indicateurs clés
- Prendre des décisions stratégiques, Intégrer contraintes logistiques et financières
- Décliner la stratégie locale en plan d'action managérial, Mobiliser les ressources humaines internes
- Conduire les actions de performance
- Optimiser et identifier les ressources internes
- Mobiliser les ressources pour la performance
- Coordonner la politique RH, Construire les outils d'évaluation
- Prendre des décisions alignées avec la stratégie, Identifier les KPI et prendre des décisions alignées avec la stratégie

Contenu de la formation

- Pharmacien Acquéreur : Le montage juridique
 - Comprendre les enjeux du cursus, les modalités d'évaluation et le référentiel RNCP
 - Identifier ses objectifs personnels d'apprentissage
 - Identifier les différentes formes juridiques (SELARL, SELAS, SPFPL...)
 - Comprendre les mécanismes d'association, d'acquisition et de financement
 - Distinguer les enjeux juridiques liés à la gouvernance, à la séparation et au transfert
 - Distinguer les enjeux juridiques liés à la gouvernance, à la séparation et au transfert
 - Analyser un montage dans ses dimensions juridique, stratégique et opérationnelle
- Pharmacien Acquéreur : Le plan d'affaires officinal
 - Définir la structure d'un business plan officinal
 - Réaliser un audit (interne et externe) et construire une analyse SWOT

École des Métiers de l'Officine | Numéro SIRET : 82231525500015 |

Numéro de déclaration d'activité : 119 222 752 92 (auprès du préfet de région de : IDF) Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

- Identifier les problématiques de développement et formuler une stratégie locale
- Traduire sa stratégie en chiffres (prévisionnel, EBE, trésorerie, VICCA...)
- Élaborer un plan d'action et en identifier les KPI clés
- Intégrer les parties prenantes à la stratégie
- Pharmacien Commerçant : Les fondamentaux des achats
 - S'approprier les chiffres du marché, le lexique et les calculs indispensables
 - Identifier les points clés d'une bonne stratégie commerciale : référencement, de prix de vente
 - Préparer ses RDV labos grâce aux indicateurs de performance
 - Mettre en place une politique de prix adapté
- Pharmacien Commerçant : Canaux d'approvisionnement & performance logistique
 - Identifier les différents canaux de distribution officinaux (répartition, direct, grossiste)
 - Évaluer les impacts logistiques sur le stock, la trésorerie et la marge
 - Construire une organisation logistique efficace et adaptée à son modèle d'officine
- Pharmacien Leader : Les fondamentaux du management
 - Adopter une posture managériale claire et constructive
 - Identifier son style de management et les leviers de motivation
 - Construire des rituels d'équipe (réunions, feedbacks, cadrage)
 - Définir des objectifs d'équipe SMART et mobilisateurs
- Pharmacien Dirigeant : Management opérationnel
 - Mettre en place une communication managériale efficace
 - Décliner les objectifs stratégiques en actions opérationnelles
 - Adapter son management aux profils de collaborateurs
 - Gérer les conflits et prévenir les tensions au sein de l'équipe
- Pharmacien Dirigeant : Les incontournables de la RH
 - Structurer un processus de recrutement performant
 - Construire une fiche de poste claire et valorisante
 - Intégrer efficacement un collaborateur en limitant les risques de rupture
 - Comprendre les obligations RH et construire un planning adapté aux contraintes légales
 - Sécuriser sa posture d'employeur et anticiper les imprévus RH
- Pharmacien Gestionnaire : Pilotage de la performance
 - Comprendre les mécanismes de prise de décision stratégique
 - Identifier et suivre les KPI clés : marge, BFR, stock, fréquentation, CA
 - Lire un bilan et construire un prévisionnel simplifié
 - Construire un tableau de bord adapté à son officine
 - Prendre des décisions éclairées face à des situations de pilotage réel
 - Adopter une posture de dirigeant orientée résultats

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formation conçue par Audencia en partenariat avec l'EMO, expert du secteur officinal. Accompagnement par des experts pour maîtriser les enjeux juridiques, financiers, commerciaux et managériaux.

Moyens pédagogiques et techniques

- Outil de visioconférence (Teams ou Zoom)
- Apport théorique : supports de formation projetés, partages d'expériences sur cas réels
- Cas pratiques : exercices ou mises en situation
- Remis participant : supports de formation sur l'espace personnel en ligne de l'apprenant

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Un questionnaire préalable à la formation
- Une auto-évaluation des connaissances à l'entrée et à la sortie
- Des émargements en ligne
- Un questionnaire de satisfaction à chaud + à froid (+3 mois)

- Une attestation de validation de bloc de compétences vous sera délivrée à la fin de votre parcours (épreuve écrite avec le rendu d'un plan d'affaires officinal + épreuve orale)

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de recommandation de la formation : 100% Taux de satisfaction de la formation : 9,5 / 10 sur les 6 apprenants depuis nov. 2025

Version du programme : 12/03/2026