

CATALOGUE DES FORMATIONS

FORMATIONS & STRATÉGIES

pour pharmaciens en mouvement

2026-2027

+ de 15 ans d'expérience



Pré-inscription en ligne www.pharmadvance.fr



Former, c'est bien. **Transformer**, c'est mieux.

De nombreuses officines bénéficient de recommandations stratégiques pertinentes, mais peinent à les **mettre en œuvre durablement** <<<

-  Donner une **direction**
-  **Embarquer** les équipes
-  **Transformer durablement** l'officine

+ de 15 ans
d'expérience en
pharmacie d'officine

PHARM'ADVANCE accompagne les pharmaciens qui veulent **aller au bout du cycle stratégique** <<<

Un levier de transformation durable,

Parce qu'une officine performante est avant tout une officine où les équipes **comprennent**, **maîtrisent** et **incarnent la stratégie**

 Intervention **au national**

Formats : **Présentiel & Distance**

Des formations **conçues pour agir**, pas seulement apprendre.
Les formations PHARM'ADVANCE® ont pour objectif de transformer les recommandations stratégiques en **compétences opérationnelles immédiatement applicables**.

Les **INTERVENANTES**



Lydie **TORNARE**
Fondatrice
d'**Oxygen Pharma**



Julie **LARCHER**
Fondatrice de
Pharm'A2M

CONTACT

Adresse e-mail : contact@pharmadvance.fr
N° de téléphone : **07.81.18.15.47** | **06.12.49.10.02**



PRÉ-INSCRIPTION SUR LE SITE INTERNET
>>> www.pharmadvance.fr

[CLIQUEZ ICI <<<](#)

Qualiopi
processus certifié



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des
catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

Indicateurs de satisfaction
en cours de calcul

Certificat Qualiopi [ici](#)

2026-2027



Organisme de formation créé par
Lydie TORNARE & Julie LARCHER

Deux parcours > **Une vision commune.**
PHARM'ADVANCE est née de la rencontre
de deux professionnelles passionnées par
l'officine <<<

Nous partageons la conviction que la
performance durable repose sur l'alliance
entre **stratégie, terrain** et **équipes**
engagées.

 **PHARM'**
ADVANCE

NOS FORMATIONS

MERCHANDISING

7h



**L'art de valoriser
l'officine par le
merchandising**

ACHATS

à
venir



**Acheter juste,
négocier bien : le
management des
achats en officine**

CONSEIL

6h



**Profession conseil,
l'excellence au
comptoir**

7h



**Profession conseil,
dermocosmétique**

MARKETING & COMMUNICATION

4h



**Premiers pas sur les
réseaux sociaux en
officine**

6h



**Adopter une
communication
digitale efficace en
officine**

4h



**L'animation et la
dynamisation du
point de vente
appliquées à l'officine**

NOS FORMATIONS

RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT

7h



**Manager son équipe
dès le premier jour**

7h



**Acquérir les
fondamentaux du
management**

7h



**Développer la
performance en
renforçant ses
compétences
managériales**

7h



**Fidéliser vos talents
par l'approche
manager-coach**

7h



**Marque employeur :
attirer et fidéliser**

7h



**Mieux communiquer
et engager son
équipe
DISC Niveau 1**

7h



**Management et
leadership
DISC Niveau 2**

MÉTHODE DISC

NOS FORMATIONS

LES ATELIERS MANAGEMENT

2h30



Donner un feedback constructif

2h30



Influencer avec éthique et justesse

2h30



Animer des réunions courtes et mobilisantes

2h30



Gérer un collaborateur difficile

2h30



Confier et suivre une mission à son collaborateur

L'ART DE VALORISER L'OFFICINE PAR LE MERCHANDISING



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Vos produits sont là. Mais sont-ils vus - et achetés ? Dans un marché de plus en plus concurrentiel, l'agencement et la mise en valeur font toute la différence. Cette formation vous donne les clés concrètes pour décoder le comportement d'achat de vos clients, optimiser vos linéaires et booster votre chiffre d'affaires et votre marge.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien, préparateur,
dermoconseiller,
rayonniste



TARIF

290€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Explorer les principes théoriques du merchandising en pharmacie
- Choisir son assortiment de manière stratégique et optimisée
- Appliquer l'organisation et la structure de l'offre dans l'espace de vente
- Optimiser la rentabilité et la performance du rayon
- Mettre en œuvre un suivi durable après la refonte
- Valoriser l'image de l'officine auprès des clients

INTERVENANTE

Lydie TORNARE - Oxygen'Pharma
Préparatrice en pharmacie | Master ESC
+7 ans en groupements et officines
Spécialiste merchandising et performance
officinale

"Le leadership, c'est embarquer, pas imposer."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

L'ART DE VALORISER L'OFFICINE PAR LE MERCHANDISING

PRÉREQUIS

→ Être salarié de l'officine commanditaire

MINIMUM D'INSCRITS

→ 8 stagiaires en présentiel
→ 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

→ 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

→ Apports théoriques et exercices pratiques (études de cas / QCM ...)
→ Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

→ Avant : questionnaire de positionnement
→ Pendant : tours de table, QCM, etc
→ Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

→ Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
→ Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

→ Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | POSER LES BASES <<<

1. Introduction – Contexte & marché
Chiffres clefs 2025 - Comportement d'achat - Profils d'acheteur
2. Le merchandising : définition et enjeux
Origines - Objectifs en officine - Niveaux de merchandising (gestion, organisation, séduction) - Acteurs
3. Le parcours client et les univers de consommation
Types d'achats - Zoning - Cas pratique plan
4. Les 5B : le bon produit au bon endroit
Règle des 5(6)B - Assortiment - MDD - Optimisation espace

APRES-MIDI | DE LA THEORIE AU LINEAIRE <<<

5. Les règles merchandising
Construction linéaire - Implantation - Cas pratique
 6. Gérer l'espace de vente & bonnes pratiques
PLV - Vitrites - Signalétique - Présentoirs - Promotions - Déstockages - Cas pratique
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

PROFESSION CONSEIL, L'EXCELLENCE AU COMPTOIR



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Vous conseillez déjà. Apprenez à convaincre — et à faire revenir. Sans méthode, chaque échange au comptoir reste une simple transaction. Cette formation vous donne les techniques pour structurer vos entretiens, valoriser chaque acte pharmaceutique et transformer chaque conseil en opportunité de fidélisation.



DUREE

6h ou 3x2h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien, préparateur,
dermoconseiller



TARIF

280€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Explorer les fondamentaux de l'écoute active et de la communication officinale
- Identifier les étapes clés d'un entretien de vente conseil
- Mettre en œuvre les techniques de questionnement et de reformulation
- Valoriser l'acte pharmaceutique par un conseil clair et professionnel
- Optimiser les opportunités de ventes additionnelles et de fidélisation
- Modifier ses pratiques au comptoir pour gagner en efficacité

INTERVENANTE

Lydie TORNARE - Oxygen'Pharma
Préparatrice en pharmacie | Master ESC
+7 ans en groupements et officines
Spécialiste merchandising et performance
officinale

"Le leadership, c'est embarquer, pas imposer."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

PROFESSION CONSEIL, L'EXCELLENCE AU COMPTOIR

PRÉREQUIS

→ Être salarié de l'officine commanditaire

MINIMUM D'INSCRITS

→ 8 stagiaires en présentiel
→ 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

→ 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

→ Apports théoriques et exercices pratiques (études de cas, fiches conseil)
→ Jeux de rôles et mises en situation
→ Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

→ Avant : questionnaire de positionnement
→ Pendant : tours de table, QCM, etc
→ Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

→ Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
→ Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

→ Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | LA COMMUNICATION ET LA VENTE EN OFFICINE <<<

1. Introduction & contexte : Tour de table - Rôle d'acteur de santé
2. Communication à l'officine : L'écoute active - Atouts du bon vendeur
3. Les étapes de la vente : De l'accueil à la conclusion - Les freins à la vente

PARTIE 2 | MAÎTRISER L'ENTRETIEN DE VENTE CONSEIL <<<

4. Découverte détaillée de chaque étape de la vente
Structurer un entretien complet et efficace
5. Découverte des besoins : Questionnement ouvert / fermé - Reformulation
6. Valoriser l'acte pharmaceutique
Conseil associé - Annonce du conseil associé
7. Argumentation et ventes additionnelles : Conclure une vente - Fidéliser
8. Modifier ses habitudes au comptoir : Bonnes pratiques - Gain de temps

PARTIE 3 | ANCRER DE NOUVELLES PRATIQUES <<<

9. Correction et partage des fiches conseil par pathologie (travail intersession)
 10. Jeux de rôles : simulation d'entretiens de vente conseil
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

PROFESSION CONSEIL, DERMOCOSMÉTIQUE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

En officine, la dermocosmétique est à la fois un acte de santé et un levier de performance. Cette formation permet de maîtriser le diagnostic cutané, de construire des routines personnalisées adaptées à chaque patient et de développer les ventes conseil avec méthode - sans jamais sacrifier la qualité de la prise en charge.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien, préparateur,
dermoconseiller



TARIF

300€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les types et états de peau pour orienter son conseil
- Analyser les besoins du patient par un questionnement structuré
- Construire une routine dermocosmétique personnalisée et adaptée
- Argumenter ses recommandations et traiter les objections en adaptant son discours au profil du patient
- Développer les recommandations complémentaires pour optimiser la prise en charge et fidéliser

INTERVENANTE

Julie LOBRY ST GERMES

+20 ans d'expérience en cosmétique et formation
Spécialisée en conseil dermocosmétique, techniques
de vente et développement des équipes officinales.

"Chaque conseil est une opportunité de créer de la confiance, de développer l'expertise et de fidéliser durablement le patient."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

PROFESSION CONSEIL, DERMOCOSMÉTIQUE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exercices pratiques (études de cas / jeux de rôles et cas pratiques / Quiz interactif...)
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : tours de table, QCM, etc
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | IDENTIFIER LES BESOINS ET RÉALISER UN CONSEIL PERSONNALISÉ <<<

1. Introduction & Tour de table

Quiz de positionnement - Attentes des participants

2. Le conseil dermocosmétique en officine

Place de la dermocosmétique en pharmacie - Attentes des patients - Freins au conseil
Conseiller ou vendre : trouver le bon équilibre

3. Identifier les besoins de la peau

Types et états de peau - Facteurs influençants - Signes du vieillissement cutané - Besoins

4. Réaliser un conseil personnalisé

Accueil - Gestes déclencheurs - Techniques d'accroche - Questionnement structuré
Reformulation positive - Diagnostic beauté

APRES-MIDI | CONSTRUIRE LA ROUTINE ET DÉVELOPPER LES VENTES <<<

5. Construire une routine de soins adaptée

Étapes clés - Produits prioritaires - Ordonnance beauté

6. Développer les ventes en restant centré sur le conseil

Présentation produit - Argumentation - Objections
Ventes complémentaires - Fidélisation

7. Mises en situation

Diagnostic - Routine personnalisée - Conseil vente Objections - Situations d'officine

Conclusion - Synthèse - Plan d'action individuel - Évaluation finale des acquis

L'ANIMATION ET LA DYNAMISATION DU POINT DE VENTE APPLIQUÉES À L'OFFICINE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Beaucoup d'officines subissent leur calendrier commercial plutôt que de le piloter. Promotions mal valorisées, équipe peu impliquée, cadre réglementaire méconnu... Résultat : des opportunités manquées et un point de vente qui peine à se démarquer. Cette formation vous donne la méthode pour animer avec structure, dans le respect des règles, et transformer votre équipe en vrai moteur commercial.



DUREE

4h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien, préparateur,
dermoconseiller,
rayonniste



TARIF

250€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Explorer les enjeux de l'animation commerciale en officine
- Imaginer des actions d'animation ciblées et efficaces
- Maîtriser le cadre réglementaire applicable en officine
- Impliquer l'équipe officinale dans la dynamique du point de vente
- Évaluer l'impact des actions d'animation et faire évoluer sa stratégie

INTERVENANTE

Julie LARCHER - Pharm'A2M
Biochimie | Master Marketing Pharmaceutique
15 ans d'expérience terrain en industrie
pharmaceutique
Experte en achat, marketing et merchandising
officiel.

"On mesure ce qu'on peut. On ose ce qu'il faut"

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

L'ANIMATION ET LA DYNAMISATION DU POINT DE VENTE APPLIQUÉES À L'OFFICINE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques et quiz interactif (Kahoot)
- Études de cas et exercices pratiques (analyse photos)
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : tours de table, QCM, etc
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

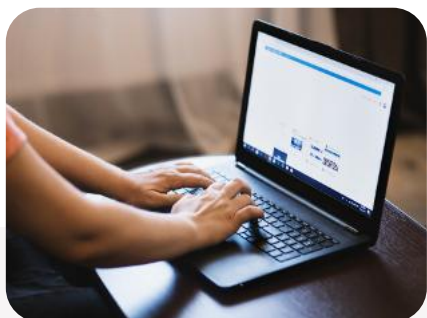
PARTIE 1 | DÉCODER L'ANIMATION EN OFFICINE <<<

1. Introduction – Cadre & objectifs
Tour de table - Questionnaire de positionnement
2. La promotion : définition et enjeux
Mix marketing - Stratégies push & pull - Trade marketing officine/laboratoire
3. Les types d'animation et mises en avant
3 règles clés - Promotions - Nouveautés - Saisonnalité

PARTIE 2 | PASSER A L'ACTION <<<

4. Le cadre réglementaire
EGAlim & Code du commerce - Carte de fidélité - Jeux & cadeaux - Publicité et affichage
 5. Organiser son plan d'animation
Calendrier - Emplacement - Suivi des actions
 6. Bonnes pratiques & études de cas
PLV & affichage - Formation de l'équipe - Étude de cas photos - Créer une affiche promotionnelle
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

ADOPTER UNE COMMUNICATION DIGITALE EFFICACE EN OFFICINE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Vos patients se renseignent en ligne avant même de pousser la porte de votre pharmacie. Mais votre officine est-elle visible et crédible sur les réseaux sociaux ? Entre manque de temps, manque d'idées et peur de mal faire, beaucoup abandonnent avant de trouver leur rythme. Cette formation vous donne la méthode pour communiquer avec cohérence, créer vos propres visuels et installer une organisation durable, sans y passer des heures.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien, préparateur,
personnel officinal
impliqué dans la
communication



TARIF

350€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les enjeux de la communication digitale en pharmacie
- Appliquer une posture professionnelle et déontologique sur les réseaux sociaux
- Structurer une communication simple et efficace
- Concevoir des visuels simples et cohérents
- Construire une organisation durable

INTERVENANTE

Élina BATY - Influence Pharma
Spécialiste communication digitale officinale.
Community manager dédiée exclusivement
aux pharmacies

*"Une communication simple, utile et toujours
alignée avec le rôle de professionnel de
santé."*

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ADOPTER UNE COMMUNICATION DIGITALE EFFICACE EN OFFICINE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Disposer d'une page Facebook et/ou d'un compte Instagram professionnel
- Disposer d'une fiche Google Business Profile
- Maîtriser les bases d'utilisation des réseaux sociaux

MATÉRIEL À APPORTER

- Ordinateur portable et/ou smartphone

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exemples terrains
- Analyse de publications réelles
- Ateliers pratiques individuels et en binôme
- Brainstorming collectif
- Tutoriels guidés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : tours de table, QCM, etc
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION DIGITALE <<<

1. Introduction & tour de table

Niveau de pratique - Attentes des participants

2. Les enjeux du digital en officine

Évolution des comportements patients - Rôle des réseaux dans le parcours patient

3. La posture professionnelle sur les réseaux sociaux

Communication santé vs commerciale - Ton, crédibilité et déontologie officinale

4. Structurer sa communication

Choix des canaux - Régularité et algorithmes - Méthode 20 minutes / semaine

APRES-MIDI | CREER, PUBLIER ET S'ORGANISER <<<

5. Trouver des idées de contenu

Informé - Rassurer - Valoriser - Saisonnalité et besoins patients

6. Rédiger une publication efficace

Structure accroche / contenu / conclusion - Ton et clarté

7. Créer des visuels avec Canva :

Design simple et cohérent - Création de visuels types

8. Programmer ses publications

Facebook - Instagram - Google Business Profile

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

PREMIER PAS SUR LES RESEAUX SOCIAUX EN OFFICINE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Vous savez que votre pharmacie devrait être présente sur les réseaux sociaux — mais le sujet vous semble complexe, chronophage ou risqué. Cette demi-journée vous donne les repères essentiels : comprendre les codes de la communication digitale, adopter la bonne posture professionnelle, rédiger votre premier post et programmer vos publications. Un point de départ concret, pour se lancer sans se tromper.



DUREE

4h



FORMAT

Visio



PUBLIC

Pharmacien, préparateur,
personnel officiel
impliqué dans la
communication



TARIF

279€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier l'intérêt des réseaux sociaux en officine
- Définir le ton et la posture à adopter sur les réseaux sociaux
- Repérer les bonnes pratiques et les erreurs à éviter
- Rédiger une publication simple et efficace
- Programmer une publication

INTERVENANTE

Élina BATY - Influence Pharma
Spécialiste communication digitale officinale.
Community manager dédiée exclusivement
aux pharmacies

*"Une communication simple, utile et toujours
alignée avec le rôle de professionnel de
santé."*

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

PREMIER PAS SUR LES RESEAUX SOCIAUX EN OFFICINE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Disposer d'une page Facebook et/ou d'un compte Instagram professionnel
- Disposer d'une fiche Google Business Profile
- Maîtriser les bases d'utilisation des réseaux sociaux

MATÉRIEL À APPORTER

- Ordinateur portable et/ou smartphone

MINIMUM D'INSCRITS

- 6 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exemples terrains
- Analyse de publications réelles
- Ateliers pratiques individuels et en binôme

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : tours de table, QCM, etc
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | LES ENJEUX DU DIGITAL A L'OFFICINE <<<

1. Introduction & tour de table
Quiz de positionnement - Attentes des participants
2. Comprendre l'intérêt des réseaux sociaux en officine
Pourquoi communiquer · Attentes des patients

PARTIE 2 | LES BASES POUR SE LANCER <<<

3. Identifier les bases d'une communication efficace
Types de contenu - Structure d'un post - Formats de publication
 4. Mise en pratique
Rédaction - Création de visuel - Programmation
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

MANAGER SON EQUIPE DÈS LE PREMIER JOUR



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Les premières semaines à la tête de votre officine sont déterminantes - et souvent les plus déstabilisantes. Comment établir sa légitimité sans imposer ? Comment organiser une équipe qu'on connaît parfois depuis longtemps ? Cette formation donne aux primo-installés les outils concrets pour prendre leur place de manager avec sérénité, structurer leur communication et créer une dynamique collective positive dès le départ.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
primo-installé ou en
cours d'installation



TARIF

350€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Conduire sa première prise de contact en adoptant une posture qui établit sa légitimité tout en créant un lien de confiance
- Définir son positionnement managérial en trouvant l'équilibre entre proximité et autorité
- Mettre en œuvre des outils simples d'organisation d'équipe au quotidien
- Adapter sa communication aux profils de son équipe grâce à la méthode DISC
- Élaborer un plan d'actions personnel applicable dès le retour en poste

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

MANAGER SON EQUIPE DÈS LE PREMIER JOUR

PRÉREQUIS

→ Être pharmacien titulaire
primo-installé ou en cours
d'installation

MINIMUM D'INSCRITS

→ 8 stagiaires en présentiel
→ 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

→ 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

→ Apports théoriques illustrés
d'exemples terrain officinal
→ Autodiagnostic et exercices
de positionnement managérial
→ Mises en situation pratiques
et études de cas
→ Ateliers individuels et travaux
en binômes
→ Construction d'un plan
d'actions individuel à 30 jours

MODALITÉS D'ÉVALUATION

→ Avant : questionnaire de
positionnement
→ Pendant : exercices pratiques
et restitutions
→ Après : évaluation finale des
acquis

ACCESSIBILITÉ

→ Pour les participants en
situation de
handicap merci de nous
contacter
→ Référent : Lydie Tornare |
07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

→ Questionnaire de suivi à
3 mois

PROGRAMME

MATIN | COMPRENDRE SON ROLE ET PRENDRE SA PLACE <<<

1. Introduction & tour de table

Niveau de pratique - Attentes des participants

2. Comprendre son rôle et structurer son management

De l'expertise métier à la posture de manager - Fondamentaux du
management situationnel - Diagnostic d'autonomie des collaborateurs - Profils
collaborateurs et besoins d'accompagnement - Styles de management et leurs
limites

3. Piloter l'activité et donner un cap clair

Conditions de réussite d'une équipe performante - Facteurs de coopération et
d'efficacité collective - Schéma de fonctionnement d'équipe (BALES) - Objectifs
clairs et motivants - méthode SMART

APRES-MIDI | CREER, PUBLIER ET S'ORGANISER <<<

4. Animer, mobiliser et engager son équipe

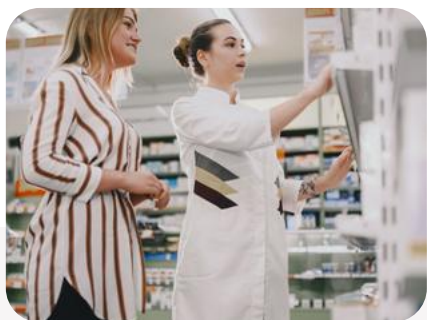
Réunions courtes et efficaces (méthode T.O.P.) - Donner du sens - Leviers de
motivation - Feedback constructif - Méthode DISC

5. Passer à l'action

Analyse de situations concrètes d'officine - Plan d'actions personnel et retour en
poste

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

ACQUERIR LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Manager une équipe en officine va bien au-delà de l'organisation du quotidien. Cette formation apporte les outils concrets pour comprendre les leviers de l'engagement, donner un cap clair, animer avec méthode et créer les conditions d'une performance collective durable.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

350€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir son rôle de manager et ses responsabilités clés vis-à-vis de son équipe
- Formuler des objectifs clairs et motivants adaptés aux membres de son équipe
- Structurer une réunion courte orientée action
- Formuler un feedback constructif en s'appuyant sur une méthode structurée
- Élaborer un plan d'actions personnel applicable dès le retour en poste

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ACQUERIR LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés
- Autodiagnostic
- Réflexion collective et partage entre pairs
- Exercices SMART
- Simulation de réunion courte
- Mises en situation feedback
- Construction d'un plan d'actions individuel à 30 jours

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | COMPRENDRE LA PERFORMANCE ET DONNER UN CAP CLAIR <<<

1. Introduction & tour de table

Niveau de pratique - Attentes des participants

2. Comprendre d'où vient la performance d'une équipe

Impact de l'engagement sur la performance officinale - Leviers de motivation et d'implication - Signes d'une équipe en perte de dynamique - 8 règles de la synergie d'équipe

3. Donner un cap clair et mobiliser son équipe

Objectifs SMART adaptés à l'officine - Objectifs comme levier de motivation
Sens de la mission et adhésion - Méthode CAPB — accompagner le changement

APRES-MIDI | ANIMER, FIDÉLISER ET PASSER À L'ACTION <<<

4. Upgrader son animation managériale

Animation d'équipe au quotidien - Réunions courtes et orientées action - Points flash de suivi d'activité - Feedback constructif — méthode S.C.I.P.

5. Fidéliser et engager durablement son équipe

5 besoins essentiels de motivation et fidélisation - Responsabilisation et autonomie - Onboarding / Offboarding - Plan d'action managérial personnalisé

6. Passer à l'action

Situations concrètes d'officine - Outils managériaux - Plan d'actions personnel et retour en poste

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

DEVELOPPER LA PERFORMANCE EN RENFORÇANT SES COMPETENCES MANAGERIALES



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Quand la routine s'installe ou que l'équipe perd en énergie, le rôle du manager est décisif. Cette formation apporte les outils pour relancer la motivation, développer la responsabilisation des collaborateurs et installer une dynamique de progrès durable.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

350€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les leviers de motivation individuels et collectifs au sein de son équipe
- Diagnostiquer les signes d'essoufflement d'une équipe et leurs causes sous-jacentes
- Formuler des objectifs stimulants qui favorisent l'implication et la prise d'initiative
- Mettre en œuvre une démarche de délégation progressive pour responsabiliser sans perdre le pilotage
- Élaborer un plan d'actions pour relancer la dynamique collective de son équipe

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

DEVELOPPER LA PERFORMANCE EN RENFORÇANT SES COMPETENCES MANAGERIALES

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Étude de cas équipe en perte de dynamique
- Autodiagnostic et partage entre pairs
- Réflexion collective et partage entre pairs
- Atelier objectif SMART + IMPACT
- Mises en situation délégation progressive
- Construction d'un plan d'actions collectif

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

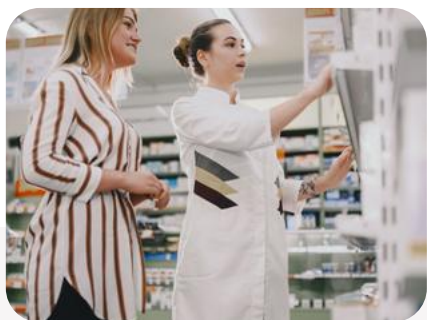
MATIN | COMPRENDRE LA PERFORMANCE ET DEVELOPPER LA RESPONSABILISATION <<

1. Introduction & tour de table
Niveau de pratique - Attentes des participants
2. Comprendre d'où vient la performance d'une équipe
Leviers de l'engagement collaborateur - Motivation individuelle et collective - Signes d'essoufflement - Causes du désengagement
8 règles de la synergie d'équipe
3. Donner un cap et développer la responsabilisation
Objectifs SMART — implication et performance - Prise d'initiative des collaborateurs
- Principes de la délégation progressive Maintenir le pilotage - Développer l'autonomie

APRES-MIDI | ANIMER, FIDÉLISER ET RELANCER LA DYNAMIQUE <<<

4. Optimiser son animation managériale au quotidien
Rituels d'animation efficaces - Réunions et points flash courts et orientés action
Communication managériale responsabilisante - Feedback constructif — méthode S.C.I.P. - Accompagner la progression des collaborateurs
 5. Fidéliser et relancer la dynamique collective
5 besoins essentiels — motivation et fidélisation - Engagement des collaborateurs performants - Conditions d'une équipe durablement mobilisée - Onboarding / Offboarding - Plan d'action — relancer la dynamique collective
 6. Passer à l'action
Situations concrètes d'officine - Motivation / Objectifs / Délégation
Plan d'actions personnel — retour en poste
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

FIDELISER VOS TALENTS PAR L'APPROCHE MANAGER COACH



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Face aux nouvelles attentes des collaborateurs — sens, autonomie, reconnaissance — le manager doit faire évoluer sa posture. Cette formation permet de développer une approche manager-coach : conjuguer accompagnement, exigence et responsabilisation pour fidéliser durablement ses équipes.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

350€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Distinguer les différentes postures du management situationnel et la posture du manager-coach
- Adapter son style d'accompagnement au niveau d'autonomie et au profil de chaque collaborateur
- Utiliser des techniques de questionnement pour stimuler la réflexion et la progression
- Mettre en œuvre une démarche d'accompagnement qui développe l'autonomie tout en maintenant un cadre structurant
- Sélectionner les outils de coaching adaptés à chaque situation managériale

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

FIDELISER VOS TALENTS PAR L'APPROCHE MANAGER COACH

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Autodiagnostic
- Études de cas collaborateurs
- Matrice d'adaptation managériale
- Entraînements en binômes
- Construction d'un entretien de coaching managérial
- Boîte à outils manager-coach
- Plan d'expérimentation individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | COMPRENDRE L'APPROCHE ET MIEUX SE CONNAÎTRE <<<

1. Introduction & tour de table

Niveau de pratique - Attentes des participants

2. Comprendre l'intérêt de l'approche manager-coach

Nouveaux enjeux de l'officine - Évolution du management

Postures : manager, leader, coach - Complémentarité management et coaching

Bénéfices et limites selon les générations et profils

3. Mieux se connaître pour mieux manager

Style de management dominant - Points forts et axes de progression - Posture

du coach - Équilibre accompagnement / exigence / responsabilisation

Pièges d'une posture trop accompagnante ou trop directive

APRES-MIDI | ANIMER, FIDÉLISER ET PASSER À L'ACTION <<<

4. Développer les compétences du manager-coach en officine

Modèle GROW — application au quotidien

Démarche de coaching pour accompagner et faire progresser

Techniques de questionnement du manager-coach

Accompagnement selon le niveau d'autonomie - Autonomie et cadre structurant

5. Passer à l'action Situations managériales d'officine

Techniques de questionnement et d'accompagnement - Choix des outils de coaching adaptés

Plan d'actions : intégrer la posture manager-coach

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

MARQUE EMPLOYEUR : ATTIRER ET FIDELISER LES TALENTS EN OFFICINE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Les candidats ne choisissent plus uniquement un poste : ils recherchent un environnement, des valeurs, un management de qualité. Pour se différencier, l'officine doit construire une véritable marque employeur et sécuriser la fidélisation dès le recrutement.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

350€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les facteurs distinctifs qui rendent son officine attractive pour les candidats
- Rédiger une offre d'emploi structurée et différenciante adaptée aux profils recherchés
- Concevoir un parcours d'intégration structuré pour favoriser l'engagement dès l'arrivée
- Analyser les causes de désengagement précoce pour anticiper les erreurs de rétention
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation adaptées aux attentes de son équipe

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

MARQUE EMPLOYEUR : ATTIRER ET FIDELISER LES TALENTS EN OFFICINE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 8 stagiaires en présentiel
- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Autodiagnostic attractivité employeur
- Ateliers : "Forces et points de vigilance de mon officine", plan de fidélisation, rédaction offre d'emploi
- Construction de la proposition de valeur employeur (EVP)
- Construction parcours d'intégration 30 jours
- Étude de cas intégration/départ

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | COMPRENDRE SA MARQUE EMPLOYEUR ET ATTIRER LES CANDIDATS <<<

1. Introduction & tour de table
Niveau de pratique - Attentes des participants
2. Comprendre et structurer sa marque employeur en officine
Fondamentaux de la marque employeur - Ce qui rend une officine attractive
Deux piliers d'une marque employeur forte - Proposition de valeur employeur
3. Attirer les candidats et se rendre visible
Nouvelles attentes des candidats en pharmacie - Profil cible de recrutement - Se différencier des autres employeurs - Offre d'emploi attractive et différenciante
Visibilité employeur : actions simples

APRES-MIDI | ANIMER, FIDÉLISER ET PASSER À L'ACTION <<<

4. Fidéliser dès l'arrivée et sécuriser le parcours collaborateur
Réussir l'intégration - Onboarding structuré - Moments clés du parcours collaborateur - Causes de désengagement précoce - Erreurs de rétention
Départ professionnel - Offboarding
 5. Construire une stratégie de fidélisation durable
Leviers pour donner envie de rester - Actions de fidélisation adaptées aux attentes - Engagement par le management au quotidien
Plan d'actions personnalisé
 6. Passer à l'action
Situations concrètes de recrutement et fidélisation - Réflexion sur sa propre marque employeur - Feuille de route — retour en officine
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

MIEUX COMMUNIQUER & ENGAGER SON EQUIPE

DISC NIVEAU 1



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

En officine, incompréhensions et différences de fonctionnement génèrent tensions et fatigue relationnelle. Grâce au modèle DISC, cette formation permet de mieux se connaître, de décoder le style de ses collaborateurs et d'adapter sa communication pour prévenir les conflits et renforcer la coopération.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

750€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier ses comportements préférentiels et leur impact sur sa communication avec l'équipe
- Distinguer les quatre profils DISC et leurs caractéristiques comportementales
- Décoder les réactions et le style de communication de ses collaborateurs
- Adapter son mode de communication selon le profil DISC de son interlocuteur
- Appliquer des ajustements relationnels pour réduire les incompréhensions et les tensions

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

MIEUX COMMUNIQUER & ENGAGER SON EQUIPE DISC NIVEAU 1

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 4 stagiaires en présentiel
- 3 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Découverte et analyse de son profil DISC
- Ateliers et exercices (découverte des 4 profils, reconnaître les indices comportementaux...)
- Études de cas collaborateur
- Mises en situation relationnelles
- Construction d'un plan d'actions individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | COMPRENDRE LA COMMUNICATION ET DÉCOUVRIR LE MODÈLE DISC <<<

1. Introduction & tour de table
Niveau de pratique - Attentes des participants
2. Comprendre les fondamentaux de la communication en officine
Intention / Message transmis / Message perçu
Leviers d'une communication efficace
3. Découvrir le modèle DISC et les Forces Motrices
4 profils comportementaux
Forces Motrices - Leviers de motivation

APRES-MIDI | MIEUX SE CONNAÎTRE ET ADAPTER SA COMMUNICATION <<<

4. Mieux se connaître pour mieux communiquer
Filtres de communication - Réactions automatiques
Perceptions croisées - Malentendus
 5. Adapter sa communication pour renforcer la coopération
Besoins relationnels par profil - Réactions sous stress
Prévenir les incompréhensions
 6. Passer à l'action
Plan d'actions personnalisé
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

MANAGEMENT & LEADERSHIP DISC NIVEAU 2



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

"On ne devient pas un autre manager. On devient un manager plus juste."

Après le Niveau 1, cette formation intègre le DISC dans les pratiques managériales : adapter sa communication, ses feedbacks et sa délégation à chaque profil pour renforcer l'engagement et la performance collective.



DUREE

7h



FORMAT

Présentiel
ou visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

550€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser les profils DISC de ses collaborateurs pour identifier leurs motivations et modes de fonctionnement
- Ajuster sa communication, ses feedbacks et sa délégation selon le profil DISC de chaque collaborateur
- Anticiper les sources de tensions interpersonnelles liées aux différences de profils
- Exploiter les forces de chaque profil pour optimiser la complémentarité au sein de l'équipe
- Construire son plan d'actions managériales personnalisé par profil pour renforcer l'engagement individuel

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

MANAGEMENT & LEADERSHIP DISC NIVEAU 2

PRÉREQUIS

→ Avoir suivi le module "Mieux communiquer et engager son équipe - DISC Niveau 1"

MINIMUM D'INSCRITS

→ 4 stagiaires en présentiel
→ 3 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

→ 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

→ Découverte et analyse de son profil DISC
→ Ateliers et exercices (motivations par profil, reformulation, talents de mon équipe...)
→ Cartographie des complémentarités
→ Mises en situation de délégation selon profil
→ Construction d'un plan d'actions par collaborateur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

→ Avant : questionnaire de positionnement
→ Pendant : exercices pratiques et restitutions
→ Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

→ Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
→ Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

→ Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

MATIN | SE CONNAÎTRE ET INDIVIDUALISER SON MANAGEMENT <<<

1. Introduction & tour de table
Niveau de pratique - Attentes des participants
2. Se connaître comme manager pour mieux accompagner
Style de management dominant (rappel DISC) - Forces et zones de vigilance
Écarts style naturel / besoins collaborateurs
3. Individualiser son management grâce au DISC
Attentes managériales par profil
Autonomie - Style selon la situation

APRES-MIDI | DEVELOPPER SON EQUIPE ET RENFORCER LA PERFORMANCE <<<

4. Développer les compétences de ses collaborateurs
Délégation - Objectifs mobilisateurs - Feedback
Valorisation - Recadrage sans démotiver
 5. Renforcer la performance collective grâce au DISC
Tensions et complémentarités entre profils
Management en période de changement
Plan d'actions managérial par profil
- Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

ATELIER DONNER UN FEEDBACK CONSTRUCTIF



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Le feedback est l'un des leviers managériaux les plus puissants, et les plus mal maîtrisés. Trop vague, trop tardif ou évité, il manque sa cible. Cet atelier apporte une méthode concrète pour formuler un retour structuré et factuel, adapter sa posture aux réactions du collaborateur et faire du feedback un véritable outil de progrès.



DUREE

2h30



FORMAT

Visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

130€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les caractéristiques d'un feedback de développement efficace et son impact sur la motivation et la performance du collaborateur
- Formuler un feedback structuré et factuel en s'appuyant sur une méthode structurée
- Adapter son feedback au contexte et aux réactions de son interlocuteur pour maintenir l'engagement sans générer de tensions

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ATELIER DONNER UN FEEDBACK CONSTRUCTIF

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Quiz et activités « Faits ou jugements ? »
- Entraînements pratiques et feedback croisé
- Analyse de scénarios et débriefing collectif
- Outils mobilisés : Méthode CCI-S · 4 principes du feedback constructif · Grille d'analyse des réactions
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | COMPRENDRE LES PRINCIPES D'UN FEEDBACK EFFICACE <<<

PARTIE 2 | STRUCTURER ET FORMULER UN FEEDBACK CONSTRUCTIF <<<

PARTIE 3 | ADAPTER SA POSTURE AUX RÉACTIONS DU COLLABORATEUR <<<

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

Inscription sur le site internet : www.pharmadvance.fr
contact@pharmadvance.fr
Lydie Tornare 07.81.18.15.47 | Julie Larcher 06.12.49.10.02

ATELIER INFLUENCER AVEC ÉTHIQUE ET JUSTESSE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Convaincre sans contraindre, obtenir l'adhésion sans forcer la main : l'influence éthique est une compétence managériale clé. Cet atelier permet de distinguer influence et manipulation, de construire des messages à impact et de développer une posture de crédibilité qui favorise l'engagement.



DUREE

2h30



FORMAT

Visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

130€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Distinguer influence éthique et manipulation en identifiant les mécanismes psychologiques sous-jacents
- Construire un message à impact en mobilisant des leviers d'influence adaptés à son interlocuteur
- Adopter une posture de crédibilité qui favorise l'adhésion sans contraindre

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ATELIER INFLUENCER AVEC ÉTHIQUE ET JUSTESSE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Quiz « Influence ou manipulation ? »
- Autodiagnostic de posture
- Analyse de situations et de profils d'interlocuteurs
- Construction et transformation de messages d'influence
- Entraînements pratiques et feedback collectif
- Outils : Triangle de l'influence éthique · 6 leviers de Cialdini · Méthode CAPB · SONCAS · Grille Influence vs Manipulation
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | COMPRENDRE LES MÉCANISMES DE L'INFLUENCE <<<

PARTIE 2 | CONSTRUIRE UN MESSAGE À IMPACT <<<

PARTIE 3 | DÉVELOPPER SA CRÉDIBILITÉ POUR FAVORISER L'ADHÉSION <

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

Inscription sur le site internet : www.pharmadvance.fr
contact@pharmadvance.fr
Lydie Tornare 07.81.18.15.47 | Julie Larcher 06.12.49.10.02

ATELIER ANIMER DES RÉUNIONS COURTES ET MOBILISANTES



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Une réunion mal structurée démobilise plus qu'elle n'engage. Cet atelier permet de transformer ses réunions d'équipe en moments courts, efficaces et orientés action — avec une méthode claire pour préparer, animer et conclure.



DUREE

2h30



FORMAT

Visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

130€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les caractéristiques d'une réunion efficace et les erreurs récurrentes qui nuisent à l'engagement.
- Structurer un ordre du jour orienté action en définissant un objectif clair, une durée maîtrisée et des rôles définis.
- Conduire une réunion courte en maintenant la dynamique et en favorisant la prise de décision collective.

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie
positive

*"Des formations concrètes, immédiatement
applicables, parce que le développement
humain transforme les équipes."*

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ATELIER ANIMER DES RÉUNIONS COURTES ET MOBILISANTES

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Quiz « Réunion efficace ou réunion inefficace ? »
- Autodiagnostic
- Analyse de situations vécues
- Transformation et construction d'ordres du jour
- Débriefing collectif et feedback sur les pratiques d'animation
- Outils : Modèle des 3 temps d'une réunion · Méthode TOP · Structure d'un ordre du jour orienté action
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | COMPRENDRE LES CLÉS D'UNE RÉUNION EFFICACE <<<

PARTIE 2 | STRUCTURER UNE RÉUNION ORIENTÉE ACTION <<<

PARTIE 3 | ANIMER ET MOBILISER SON ÉQUIPE <<<

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

ATELIER GÉRER UN COLLABORATEUR DIFFICILE



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Agir avec justesse quand un collaborateur pose problème, c'est une compétence qui s'acquiert. Cet atelier permet de repérer les signaux faibles avant qu'ils ne s'aggravent, d'adopter la posture adaptée à chaque situation et de conduire un entretien de recadrage qui protège le cadre sans briser la relation.



DUREE

2h30



FORMAT

Visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

130€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les signaux faibles et les comportements problématiques avant qu'ils ne s'aggravent
- Choisir une posture managériale adaptée au type de difficulté rencontrée
- Mener un entretien de recadrage en posant un cadre clair tout en préservant la relation professionnelle

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie
positive

*"Des formations concrètes, immédiatement
applicables, parce que le développement
humain transforme les équipes."*

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ATELIER GÉRER UN COLLABORATEUR DIFFICILE

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Analyse de situations et autodiagnostic des pratiques
- Études de cas et exercice « Quelle posture adopter ? »
- Construction et simulation d'un entretien de recadrage
- Outils : Modèle DESC · Management situationnel · Méthode OSBD · Radar des signaux faibles
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | REPÉRER ET COMPRENDRE LES DIFFICULTÉS <<<

PARTIE 2 | ADAPTER SA POSTURE MANAGERIALE <<<

PARTIE 3 | RECADRER AVEC FERMETÉ ET PROFESSIONNALISME <<<

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis

ATELIER CONFIER ET SUIVRE UNE MISSION A SON COLLABORATEUR



CE QUE LE TERRAIN NOUS DIT

Déléguer ne signifie pas perdre le contrôle — c'est développer l'autonomie de ses collaborateurs tout en sécurisant les résultats. Cet atelier apporte une méthode pour confier une mission avec clarté, adapter son niveau d'accompagnement au profil du collaborateur et renforcer l'engagement par un feedback de qualité.



DUREE

2h30



FORMAT

Visio



PUBLIC

Pharmacien titulaire
ou adjoint



TARIF

130€

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les conditions nécessaires pour confier une mission efficacement en distinguant délégation, simple consigne et contrôle
- Structurer la transmission d'une mission en clarifiant l'objectif, les attendus, les moyens disponibles et le niveau d'autonomie accordé
- Adapter son accompagnement au niveau de compétence et d'autonomie du collaborateur afin de responsabiliser sans abandonner le pilotage.
- Mettre en place des points de suivi permettant de sécuriser la réussite de la mission tout en développant la confiance.
- Évaluer la réussite d'une mission et formuler un feedback permettant de renforcer l'apprentissage et l'engagement.

INTERVENANTE

Hélène BOURJADE - Positive Business
+20 ans d'expérience en secteur santé
Spécialiste management, DISC et psychologie positive

"Des formations concrètes, immédiatement applicables, parce que le développement humain transforme les équipes."

SATISFACTION & AVIS

→ indicateurs en cours

ATELIER CONFIER ET SUIVRE UNE MISSION A SON COLLABORATEUR

PRÉREQUIS

- Être salarié de l'officine commanditaire
- Exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale en officine

MINIMUM D'INSCRITS

- 4 stagiaires en visio

CLÔTURE DES INSCRIPTIONS

- 2 jours avant la formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Quiz « Délégation ou contrôle ? » · Analyse des freins à la délégation
- Exercice « Une mission bien confiée en 5 étapes »
- Études de cas · Choix du niveau d'accompagnement
- Construction d'un plan de suivi adapté
- Entraînement au débrief de mission et au feedback CAP
- Outils : Méthode des 5C · Matrice délégation/autonomie · Grille de responsabilisation
- Fourniture d'une fiche pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Avant : questionnaire de positionnement
- Pendant : exercices pratiques et restitutions
- Après : évaluation finale des acquis

ACCESSIBILITÉ

- Pour les participants en situation de handicap merci de nous contacter
- Référent : Lydie Tornare | 07.81.18.15.47

SUIVI POST FORMATION

- Questionnaire de suivi à 3 mois

PROGRAMME

PARTIE 1 | COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA RESPONSABILISATION <<<

PARTIE 2 | CONFIER UNE MISSION AVEC CLARTÉ <<<

PARTIE 3 | ADAPTER SON ACCOMPAGNEMENT <<<

PARTIE 4 | SUIVRE ET SÉCURISER LA MISSION <<<

PARTIE 5 | ÉVALUER ET FAIRE PROGRESSER <<<

Conclusion - Synthèse - Évaluation finale des acquis



PHARM'
ADVANCE

FORMATIONS & STRATÉGIES
pour pharmaciens en mouvement

À BIENTÔT !

>>> **Contactez-nous**

contact@pharmadvance.fr

07.89.32.32.00

06.12.49.10.02

Lydie TORNARE & Julie LARCHER <<<

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75470200947 auprès du préfet de région de Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.