



Isabelle Caillard

Organisme de formation n° 73 32 0046032

Identifiant Agence Nationale de développement
professionnel continu : 3539

Organisme référencé Data Dock

10, impasse du plateau de Lescat

32000 Auch

06/17/57/21/53

Isabelle.caillard@orange.fr

<https://formation-pharmacie.com>

PROGRAMME DE FORMATION

« Nouvelles missions : impliquer et recruter » 1 jour

Objectifs de la formation : À l'issue de la formation, la pharmacie pourra optimiser la mise en œuvre des nouvelles missions en impliquant toute l'équipe officinale et en développant des techniques efficaces de recrutement patient, afin d'augmenter le nombre de prestations réalisées et la satisfaction des patients

Objectifs pédagogiques :

Savoir : Comprendre les enjeux et le cadre réglementaire des nouvelles missions en pharmacie.

Savoir-faire : Utiliser des techniques de communication pour proposer efficacement les missions aux patients.

Savoir-être : Impliquer toute l'équipe officinale dans le recrutement et la fidélisation. Identifier les bons moments et profils de patients pour chaque mission..

Public cible : Pharmacien(ne), Préparateur(trice)

Pré requis : Diplôme de pharmacien ou de préparateur en pharmacie.

Contenu :

Matinée (9h00 – 12h30)

Panorama des nouvelles missions officinales

Entretien pharmaceutique

Dépistages

Vaccination

Bilan de prévention

Opportunités et bénéfices pour la pharmacie et les patients

Identifier et cibler les bons patients

Profils à privilégier selon la mission

Détecter les signaux d'opportunité lors des échanges au comptoir

Utiliser l'historique patient et les ordonnances

Savoir proposer au bon moment

Techniques de communication assertive

Formulations simples et efficaces

Adapter le discours au profil du patient

Après-midi (13h30 – 17h00)

Impliquer toute l'équipe officinale
Répartition des rôles au sein de l'équipe
Motivation et cohésion autour des missions
Suivi des actions et feedback

Ateliers pratiques

Jeux de rôle : proposer un dépistage, un entretien thérapeutique, un bilan de prévention
Scénarios patients : du premier contact à la prise de rendez-vous
Gestion des objections et réponses clés

Plan d'action personnalisé

Établir un plan concret à mettre en place dès le retour à l'officine
Définir des objectifs et des indicateurs simples

Prix :

- 325 €
- Susceptible d'être pris en charge par les OPCO EP pour les salariés et par le FIF PL pour les titulaires

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

- Méthodes actives et expérientielles : analyse de situations de travail, partage d'expérience.
- Alternance entre apports théoriques et travaux en sous-groupes à partir de documents

Durée, date et lieu :

- Durée: Le programme de formation se déroule sur 1 jour soit 7 heures en présentiel
- Date : A définir
- Lieu : Il vous sera communiqué 15 jours avant selon le secteur géographique des pharmacies participantes. Le lieu choisi est en mesure d'accueillir des personnes en situation de handicap.

Suivi et évaluation :

- Emargements
- Mise en situation

Modalités de délai d'accès :

Suite à la demande de formation, le délai d'accès à la formation est de 1 semaine