

hygiène 31 Academy

By Pharma
CORP 



Pierre ORLIAC

Pharmacien - Directeur formation Groupe

pierre.orliac@hygie31group.com

Se former aux NOUVELLES MISSIONS

Découvrir !



Dépistage cystite, angine

Prescription et délivrance antibiotiques



Hygiène & pathologies de l'enfant
Pédiatrie

Présentiel à
TOULOUSE

03 déc. 2024 à
09h00

Connexion

CLASSEMENT

Semaine

Mois

☆ TOP APPRENANTS

☆ TOP MODULES SUIVIS

E-learning

☆ TOP PHARMACIES



OPTIMISER
mon
MERCH



PERFECTIONNER
MON CONSEIL
TOUTE L'ANNÉE



MANAGER
MON ÉQUIPE



Bienvenue sur

hygie 31 Academy



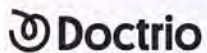
19 E-LEARNINGS
MARQUES & PRODUITS
(POUR COMMENCER)



Formations santé DPC

+ de 40
thématiques en
E-learning
Classes virtuelles
Présentiel

Avec nos partenaires



idée pharm
Santé de la femme :
prise en charge
de la contraception,
douleurs menstruelles
et infections courantes
à l'officine

Santé Académie
Cancer du sein
(DPC pharmaciens)

Alliance Healthcare Services France
Douleur traumatique
Prise en charge non médicamenteuse
DPC pour le Pharmacien

idée pharm
Prévenir la perte d'autonomie et
améliorer le maintien à domicile
Formation DPC

Doctrio
Réaliser l'entretien de la
femme enceinte

idée pharm
Contraceptions
féminines
(DPC pharmaciens et préparateurs)

idée pharm
Oncologie et traitements
anticancéreux oraux : un
nouvel accompagnement
du patient à l'officine

idée pharm
Surpoids et obésité
(DPC pharmaciens)

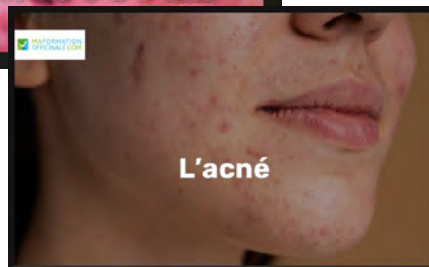
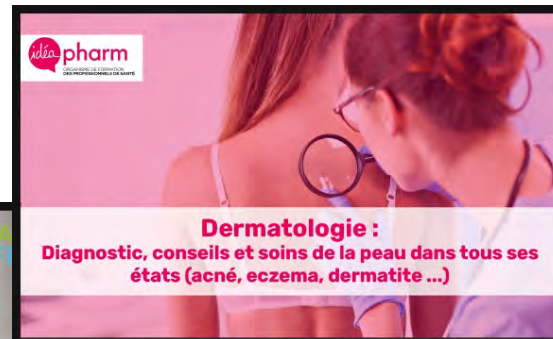
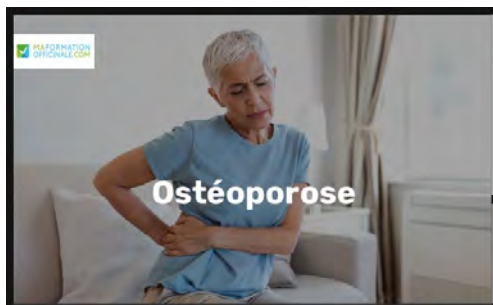
idée pharm
Diabète: entretien,
prévention et prise
en charge du patient



Formations santé NON DPC

+ de 60
thématiques en
E-learning
Classes virtuelles
Présentiel

Avec nos partenaires





Nouvelles Missions



DÉPISTAGES

Covid
Angine
Cystite
Cancer colorectal



VACCINATION

Covid
Grippe
Rappels vaccinaux



SUIVI PATIENTS

Entretiens AVK
Entretiens Asthme
Entretiens Femmes enceintes
Bilans Partagés de Médication
Bilans de prévention

Avec nos partenaires





Conseil saisonnier

Cross-catégoriel



E-LEARNING

+



CLASSE VIRTUELLE



10 e-learning sur 12 mois + 1 Classe virtuelle chaque trimestre



Automne



Allopathie



Hiver



Aroma / Phytothérapie



Printemps



Micronutrition



Été



Homéopathie



Référent santé

Parcours de formation



Oncologie



Maman / Bébé



Sportif



Sevrage tabagique



Vétérinaire



Beauté & Bien-être



Maintien à domicile

Je mène des
**Consultations
Pharmaceutiques**

Je suis **incollable** sur
Patho & Pharmaco

Je maîtrise les
Conseils associés

Ventes additionnelles et complémentaires

Hygiène, Diététique et Activité Physique

Parcours de soin

Avec nos partenaires





Management

Les 75 minutes du
Pharmacien Manager



CLASSE VIRTUELLE

PROGRAMME :

- **MODULE 1** : Optimiser son management en fonction du profil de collaborateur
- **MODULE 2** : Développer les compétences et motiver durablement
- **MODULE 3** : Animer ses temps collectifs
- **MODULE 4** : Manager l'expérience client et vendre en rebond (Parti I & II)
- **MODULE 5** : Recadrer sans stress

NICOLAS DUGAY

*Conseil et Formation
en Business Development /
Management / Expérience
client*



PREFERA

Le pharmacien manager



DISTANCIEL

PUBLIC VISÉ : Les managers



Management

Process comm

Est-ce que je suis



?

Qu'est-ce que ça veut dire ?

Comment j'adapte
ma communication et mon management ?



**ELISABETH
DURAND-MIRTAÏN**

*Formatrice Process
Communication Model*

Consultante-formatrice
Indépendante dans
les domaines de l'organisation,
de la communication
et du management.



Mieux connaître votre personnalité,
une clé indispensable pour votre
MANAGEMENT !



PRÉSENTIEL

PROGRAMME :

- Se connaître et comprendre les autres pour mieux s'adapter
- Développer ses capacités relationnelles et accroître l'impact de sa communication
- Déclencher et entretenir la motivation en toute circonstance
- Résoudre les difficultés de communication et gérer le stress des situations de conflits



PRÉSENTIEL

PUBLIC VISÉ : Titulaires et collaborateurs

DURÉE : Parcours de 2 jours + 1 jour d'atelier pratique sur 1 trimestre



PRÉSENTIEL



CLASSE VIRTUELLE



**Une bonne gestion de l'officine
en l'absence du titulaire**



Apprendre à mettre en place les **pratiques managériales de base**

S'approprier les priorités managériales **fixées par le titulaire**

Apprendre à se positionner dans l'officine pour mieux manager l'équipe en l'absence de mon titulaire

Mettre en place une **communication efficace** au sein de l'officine : communication verbale, communication verbale non violente et communication interne

Savoir **éviter et gérer les conflits** au sein de son officine : les stades d'un conflit, les réactions managériales et la prévention

Apprendre à se connaître de façon intrinsèque pour adapter les réponses apportées à mes collègues



Merchandising



**Développer l'attractivité et la rentabilité
de votre officine**



PRÉSENTIEL

Apprendre **les règles d'or du merchandising** à travers des cas concrets et des cas pratiques qui animeront la journée.

Structurer une offre visuelle afin de favoriser les achats d'impulsion et de faciliter votre gestion quotidienne

Comprendre le fonctionnement de **l'espace de vente et le parcours client**

Identifier **les zones de l'espace de vente selon leur potentiel commercial**

Apprendre à **analyser la rentabilité** au mètre linéaire des rayons développés

Cas pratiques : analyser le plan de son propre espace de vente pour détecter les axes d'amélioration



Préparer & Gérer mes RDV Labos



GESTION

Savoir conduire et optimiser un entretien de négociation commerciale



Savoir définir sa **politique d'achat** qui fixera les critères de référencement de vos laboratoires

Savoir **structurer son référencement** selon le potentiel et la patientèle de l'officine

Découvrir et maîtriser la **méthode de préparation et conduite d'un entretien de négociation commerciale avec vos laboratoires, prestataires et autres fournisseurs** : accueillir, écouter, questionner, négocier, convaincre,,

Prendre confiance en soi et défendre la position de son officine par rapport au laboratoire dans l'intérêt d'**optimiser son référencement et sa rentabilité**

Apprendre à traiter les **objections / propositions** de votre fournisseur et savoir rebondir face à différents scénarii de négociation.

Apprendre à suivre, fidéliser et motiver ses laboratoires et partenaires pour favoriser un meilleur SELL OUT.



Formations Marques & Produits (20)

DUCRAY
LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES

KELUAL
Gamme de soins antipelliculaires

Pierre Fabre
ORAL CARE

TOUT SAVOIR SUR LES CARIES DENTAIRES

A DERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE VEGETAL

EXOMEGA

RENE FURTERER PARIS

Triphasic

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

CICALFATE +

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

GAMME DE SOINS SOLAIRES

RENE FURTERER PARIS

Naturia

Gamme de soins capillaires

Parcours de formation

L'acné
Formation à la pathologie

Pierre Fabre

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Gamme
VITAMIN ACTIV Cg

Saforelle®

L'HYGIENE INTIME
Parcours de formation

SYMBIOSYS
LE MICROBOTE POUR LA VIE

MICROBOTE ET PERTE DE POIDS

Pierre Fabre
ORAL CARE

Hygiène bucco-dentaire



Formations Marques & Produits (20)



MON GUIDE FORMATION

P h a r m a c i e n



Pharmacien
JUNIOR



Pharmacien
EXPERT



Pharmacien
RESPONSABLE



Pharmacien
TITULAIRE

MON GUIDE FORMATION

P h a r m a c i e n



Pharmacien
JUNIOR



Pharmacien
EXPERT



Pharmacien
RESPONSABLE



Pharmacien
TITULAIRE

Moi, professionnel de santé

Formations Santé & DPC	X	X	X	X
Formations Marques & Produits	X	X	X	(X)
Conseil saisonnier	X	X	X	X
Nouvelles missions	(X)	X	X	X
Référent santé		X	X	(X)

Moi, chef

Merchandising		X	(X)	X
Management			X	X
Gestion RH			(X)	X
Préparer mes RDV labos			(X)	X

PLAN DE FORMATION

Pharmacien Junior



1

J'actualise mon
DPC

2

Je développe mon
Conseil saisonnier

3

Je cultive
MON EXPERTISE

Nouvelles missions
Réfèrent santé

PLAN DE FORMATION

Pharmacien Expert



1

J'actualise mon
DPC

2

Je développe mon
Conseil saisonnier

3

Je cultive
MON EXPERTISE

Nouvelles missions
Référént santé

PLAN DE FORMATION

Pharmacien Responsable



1

J'actualise mon
DPC

2

Je développe mon
Conseil saisonnier

3

Je cultive
MON EXPERTISE

Nouvelles missions
Réfèrent santé

4

Selon mes responsabilités,
j'acquiers de
NOUVELLES
COMPÉTENCES

Management
Gestion RH
Merchandising

....