

PHR-09

MERCHANDISING EN PHARMACIE : LES 10 TECHNIQUES QUI FONCTIONNENT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Maîtriser les principes fondamentaux du merchandising en pharmacie
- Identifier les 10 techniques de merchandising les plus efficaces pour augmenter les ventes
- Mettre en œuvre ces techniques dans leur propre pharmacie
- Évaluer l'impact du merchandising sur les ventes

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Introduction au merchandising en pharmacie**
 - Définition du merchandising
 - Les enjeux du merchandising en pharmacie
 - Les principes clés du merchandising efficace
- **Les 10 techniques de merchandising qui fonctionnent**
 - Technique 1: Organiser les produits de manière logique
 - Technique 2 : Utiliser des affichages attrayants
 - Technique 3 : Mettre en place des promotions efficaces
 - Technique 4 : Gérer les stocks de manière optimale
 - Technique 5 : Créer un environnement d'achat agréable
 - Technique 6 : Adapter le merchandising aux saisons et aux événements
 - Technique 7 : Personnaliser l'expérience client
 - Technique 8 : Tirer parti des outils technologiques
 - Technique 9 : Suivre et analyser les résultats
 - Technique 10 : Rester informé des dernières tendances
- **Mettre en œuvre un plan de merchandising en pharmacie**
 - Établir une stratégie de merchandising cohérente
 - Définir des objectifs SMART
 - Créer un plan d'action
 - Mettre en œuvre le plan d'action
 - Évaluer les résultats et apporter des ajustements
- **Ressources pour le merchandising en pharmacie**
 - Associations professionnelles
 - Revues spécialisées

PUBLIC CIBLE :

- Pharmaciens
- Adjoints de pharmacie

DUREE DE LA FORMATION :

3 Jours (24 heures)

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience