

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

**Formation :** Le Merchandising en officine – Optimiser et rentabiliser votre espace de vente

**Durée :** 7H / **Type :** Formation continue / **Format :** Présentiel en salle

**Lieu :** Campanile Toulouse L'Union, ZAC DE CANTEMERLE, 1 Av. de Saint-Caprais, 31240 L'Union

**Organisme :** MON COACH PHARMA

**Formateurs :** Lucie ROBLOT COULANGE, Consultante et co-fondatrice de MON COACH PHARMA;  
Madeleine PICARD, Pharmacien, Consultante et co-fondatrice de MON COACH PHARMA

**Site :** [www.moncoachpharma.fr/formation](http://www.moncoachpharma.fr/formation)

**Contact :** [contact@moncoachpharma.fr](mailto:contact@moncoachpharma.fr)

**Téléphone :** 06.88.45.42.40

*Document mis à jour le 16/07/2025*

### + Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes fondamentaux du merchandising en officine.
- Optimiser l'agencement de l'espace de vente pour améliorer l'expérience client et booster les ventes.
- Mettre en place des stratégies de merchandising efficaces.
- Utiliser des outils et techniques pour dynamiser la présentation des produits.
- Mesurer la rentabilité des linéaires en place.

### + Public cible et prérequis

- **Public :** Titulaires d'officine, pharmaciens adjoints, préparateurs en pharmacie, responsables de l'espace de vente.
- **Prérequis :** Aucun prérequis spécifique, mais une première expérience en officine est un plus.

### + Programme de la formation : 9H - 17H

- **Programme de la matinée : 9H-12H30**

Accueil (15min)

- Présentation des participants et de leurs attentes
- Retour sur les questionnaires envoyés préalablement à la formation
- Présentation de la formation et de ses objectifs

## MODULE 1 : Les Fondamentaux du merchandising en officine (30 min)

1. Définition et enjeux du merchandising
2. L'impact sur l'expérience client et la rentabilité
3. Les tendances actuelles du merchandising

## MODULE 2 : L'optimisation de l'espace de vente (120 min)

1. Définir les zones et les univers
2. Fluidifier et orienter le parcours patient
3. Intégrer les espaces de Santé

## MODULE 3 : Techniques de mise en valeur des produits ( 30 min)

1. L'attractivité : attirer le regard et susciter l'intérêt depuis l'extérieur
2. La gestion des linéaires et du facing
3. La signalétique des produits en rayon

- **Déjeuner : 12H30 – 13H30** : Repas sur place
- **Programme de l'après-midi : 13H30-17H**

## MODULE 4 : Stratégies de dynamisation des ventes (120 min)

1. Cross-merchandising et ventes additionnelles
2. Promotions et animations commerciales
3. Gestion des stocks et rotation des produits
4. Analyse de performance et merchandising

## MODULE 5 : Quiz et Cas pratiques (60 min)

1. Questions d'auto-évaluation Kahoot
2. Études de 2 cas pratiques en groupe
3. Pitch minute
4. Questionnaire d'évaluation des compétences acquises

## Fin de la formation (15 min)

1. Remise des attestations de suivi de la formation
2. Questionnaire de satisfaction à chaud

## + Méthodes et Moyens Pédagogiques

- **Méthodes pédagogiques**
  - Pédagogie active et participative : Alternance entre théorie et mise en pratique.
  - Études de cas réels : Travail sur des exemples concrets d'officines.
  - Mises en situation : Exercices pratiques et simulations.
  - Échanges et retours d'expérience : Discussions entre participants pour mutualiser les bonnes pratiques.
- **Moyens pédagogiques**
  - Supports visuels : Présentations PowerPoint, photos explicatives, étude de plan d'officine.

## + Modalités d'évaluation

- **Avant la formation**
  - Questionnaire préalable de positionnement et d'analyse des besoins : Permet d'évaluer le niveau initial des participants et leurs attentes.
- **Le jour de la formation**
  - Auto-évaluation et feedback continu durant la formation : Réflexion des participants sur leur progression.
  - Étude de cas pratique.
  - Questionnaire d'évaluation des compétences acquises
  - Questionnaire de satisfaction à chaud : Recueil des avis pour améliorer la formation.
- **Après la formation**
  - Remplir la grille d'auto-diagnostic dans le mois suivant la formation
  - Suivi post-formation : Session de coaching à distance ou à l'officine (optionnel).

## Modalités et accessibilité

- **Durée** : 1 jour (7 heures)
- **Lieu** : Campanile Toulouse L'Union, ZAC DE CANTEMERLE, 1 Av. de Saint-Caprais, 31240 L'Union
- **Format** : Présentiel
- **Tarifs et possibilités de financement** : Le tarif est indiqué sur notre site internet ainsi que sur la convention de formation professionnelle. Informations disponibles sur notre site [moncoachpharma.fr](http://moncoachpharma.fr) / rubrique « Formation »
- **Accessibilité** : Formation accessible aux personnes en situation de handicap. MON COACH PHARMA dispose d'un référent handicap : Lucie Roblot Coulange. Il est joignable soit par téléphone au 06.88.45.42.40 ou bien via un formulaire de contact disponible sur notre site ou par téléphone. Une charte Handicap est également disponible sur notre site et nous pourrions proposer des conditions d'accueil adaptées. Un entretien préalable est organisé avec le stagiaire pour optimiser les conditions d'accueil et de réalisation de la formation.
- **Certification** : Attestation de suivi de formation délivrée à l'issue.
- **Contact** : un formulaire de contact est disponible sur la page de la formation. C'est via ce formulaire que la personne pourra s'inscrire à la formation ou bien poser des questions. Nous nous engageons à répondre à toutes questions ou demandes. Un numéro de téléphone est également à disposition : 06.88.45.42.40.
- **Modalités d'inscription** :  
Les délais d'accès à la formation sont indiqués sur le site internet de MON COACH PHARMA et dépendent des places disponibles et du calendrier de formation.
  - ✓ Inscription possible jusqu'à 10 jours avant la date de formation sous réserve de disponibilités.
  - ✓ Possibilité d'organisation de sessions intra-entreprise sur demande.