

FORMATION : LES GROUPEMENTS, A L'ERE DU RÉALISME ET DE LA COHÉRENCE

Formation - Paris, jeudi 28 mars 2019

Formation animée par :

Philippe Besnard,
DG de PharmaSantéDéveloppement et
du groupement PharmaGroupSanté



Contexte

Les années folles des groupements sont passées: celles de l'augmentation effrénée du nombre d'adhérents, des campagnes de communication provocantes et celles de la machine à cash constituée par les génériques. Les groupements retrouvent aujourd'hui les fondamentaux. Est venue pour eux l'époque du réalisme et de la cohérence.

Les objectifs de la formation

- Comprendre l'organisation des groupements de l'intérieur
- Comprendre l'intérêt et les limites actuels du partenariat avec les groupements pour un laboratoire pharmaceutique
- Dessiner l'avenir des groupements et les conséquences pour les laboratoires

Public cible de la formation

- Les directeurs commerciaux, responsables de clientèle, compte-clés des laboratoires pharmaceutiques
- Les responsables études, SFE, marketing des laboratoires pharmaceutiques
- Pour tout produit vendu en pharmacie: médicaments, parapharmacie, DM

Le formateur

Philippe Besnard est Directeur général de PharmaSantéDéveloppement, à ce titre dirigeant du groupement **PharmagroupSanté**, groupement de plus de 500 adhérents basé dans le Sud-Est de la France. Au préalable il était DG de **Pharmavie**.

Programme de la journée

L'organisation des groupements

- L'adhésion et ses différents niveaux
- Evolution du nombre d'adhérents
 - la perte d'adhérents liée au développement des GIE
 - la difficulté du recrutement
- Le positionnement des groupements
- Les adhérents des groupements : structure de CA, répartition géographique

Programme de la journée

- La stratégie d'enseigne
- Les revenus des groupements
- Le profil des adhérents des groupements
- La politique de prix
- Les contacts auprès des titulaires et des acheteurs
- L'image des groupements auprès des pharmaciens
- La stratégie logistique des groupement
- Le conseil associé à l'ordonnance

Les défis à venir des groupements

- Compenser la baisse des revenus liés aux génériques
- Communiquer auprès du grand public
- Travailler ensemble. Le rôle du Collectif des groupements, du syndicat Federgy
- La préparation de l'ouverture du capital
- Définir une stratégie en ligne cohérente
- Les prestations de service : s'insérer dans les réseaux, la PDA, autres.

Travailler avec les groupements aujourd'hui et demain

- Les critères de référencement
- La discipline
- Assortiment commun, « flux poussé »
- Les outils existants pour le suivi des actions marketing
- Les CAPs : CA généré, les laboratoires présents sur les CAPs, les pharmaciens clients
- Travailler avec les groupements selon différents cas : marque connue, marque inconnue, etc.
- La stratégie des laboratoires
- Groupements régionaux vs. groupements nationaux
- **Conclusion:** l'apport des groupements à la stratégie des laboratoires

A propos de cette formation

Formulaire d'inscription sur notre site : www.median-conseil.com. Pour toute question et pour s'inscrire appeler le 05 59 40 28 24, info@median-conseil.com. Median Conseil est un organisme de formation enregistré sous le numéro 72 64 03368 64. Median Conseil est référencé dans le **Datadock**.

Prix & Lieu

990 € HT, le **jeudi 28 mars 2019 à Paris**

Formation d'une journée 9h-17h30 .

Pour le premier inscrit d'un laboratoire: -20% si inscription et paiement deux mois avant la date de la formation, -10% si inscription et paiement un mois avant la date de la formation. **Trois personnes pour le prix de deux personnes**

Lieu: Paris, intra muros