



Plan du cours

FPVEPH3: Vendre efficacement en pharmacie

Objectifs généraux

1. Maîtriser les compétences de base en vente et en conseil en pharmacie
2. Comprendre les spécificités du secteur pharmaceutique
3. Savoir gérer les aspects logistiques et organisationnels

Objectifs spécifiques

1. Comprendre les bases de la pharmacologie
2. Développer des compétences en communication et en conseil
3. Appliquer la réglementation et l'éthique en vente de produits pharmaceutiques
4. Assurer la gestion des stocks et la mise en rayon
5. Utiliser les outils numériques de gestion

Introduction 2 heures		<ul style="list-style-type: none">• Forum de la séance : Présentation• Objectif du cours• Approche pédagogique• Description du cours• Présentation PowerPoint		
Modules		Multimédias	Activités	Devoirs
Prérequis	Compétences générales	Vidéos, podcast, intervention d'experts sur les attributs personnelles pour interagir avec l'autre	<ol style="list-style-type: none">1. Forum : Les attitudes et les comportements humains en situation d'interaction2. Lecture : Le savoir-être et le savoir-faire3. Compétences générales : Bien interagir pour offrir un service à la clientèle efficace (livre du cours)	<ol style="list-style-type: none">1. Évaluation des acquis de la séance QCM0
Module 1	Introduction au métier de vendeur en pharmacie 4 heures	Vidéos, podcast, intervention d'experts sur le métier de vendeur en pharmacie	<ol style="list-style-type: none">1. Forum : Quel est la place du vendeur dans la pharmacie?2. Lecture : Présentation de la profession2. Introduction au métier de vendeur en pharmacie (livre du cours)3. Présentation PowerPoint	<ol style="list-style-type: none">1. Évaluation des acquis du Module 1 : QCM1

Module 2	<p>Notions de base en pharmacologie</p> <p>8 heures</p>	<p>Vidéos, podcast, intervention d'experts les bases de la pharmacologie et leurs importance pour le vendeurs en pharmacie</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forum du cours : Quelle est la différence entre produits pharmaceutique et parapharmaceutique? 2. Lecture : Les classes des médicaments et leurs indications 3. Travail de groupe : Classement des produits dans les pharmacies et leurs pertinences 4. Notions de base en pharmacologie 5. Présentation PowerPoint 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluation des acquis du Module 2 : QCM 2. Rapport du travail de groupe
Module 3	<p>Techniques de communication et de conseil</p> <p>10 heures</p>	<p>Vidéos, podcast, intervention d'experts sur les frontières de l'interaction du vendeur avec les clients</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forum du cours : Expliquez ce qu'est bien interagir avec les clients. 2. Lecture : Conseiller et orienter les clients en fonction de leurs demandes. 3. Techniques de communication et de conseil (livre du cours) 4. Présentation PowerPoint 5. Laboratoire de communication. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluation des acquis du Module 3 : QCM 2. Rapport du laboratoire de communication
Module 4	<p>Réglementation et éthique en vente de produits de santé</p> <p>6 heures</p>	<p>Vidéos, podcast, intervention d'experts sur la particularité de la vente en pharmacie par rapport à toute autre vente</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forum du cours : Définissez le bon vendeur en général, en clarifiant ce qui le distingue du vendeur en pharmacie. 2. Lecture : Notion de la dispensation pharmaceutique 3. Réglementation et éthique en vente de produits de santé (livre du cours) 4. Présentation PowerPoint 5. Conférence : L'éthique en vente de produits de santé. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluation des acquis du Module 4 : QCM4 2. Résumé de la conférence



EXPERT-SERPHA en ligne

Module 5	Gestion des stocks et des approvisionnements 6 heures	Vidéos, podcast, intervention d'experts sur la gestion des stocks	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forum : Pourquoi il est important d'assurer la disponibilité du stock en pharmacie. 2. Lecture : Les conditions de stockage des produits pharmaceutiques. 3. Gestion des stocks et des approvisionnements (livre du cours) 4. Présentation PowerPoint 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluation des acquis du Module 5 : QCM5
Module 6	Hygiène, sécurité et organisation en pharmacie 4 heures	Vidéos, podcast, intervention d'experts sur l'hygiène en pharmacie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forum du cours : Les avantages de la propreté et de l'hygiène en milieu de travail. 2. Lecture Maintenir un environnement propre et ordonné. 3. Hygiène, sécurité et organisation en pharmacie (livre du cours) 4. Présentation PowerPoint 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluation des acquis du Module 6 : QCM6
Module 7	Utilisation des outils numériques en pharmacie	Vidéos, podcast, intervention d'experts sur l'importance des outils technologiques en pharmacie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Forum : Discutez des défis que vous rencontrez en utilisant les outils technologiques. 2. Lecture : Les risque des écrans 3. Utilisation des outils numériques en pharmacie (livre du cours) 4. Présentation PowerPoint 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluation des acquis du Module 7 : QCM7
Module 8	Études de cas pratiques et mises en situation 6 heures	intervention d'experts sur le vendeur en pharmacie en action	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mises en situation de conseil client. 2. Gestion des demandes difficiles et des situations inhabituelles. 3. Études de cas sur la gestion de produits et les choix d'orientation. 	<ol style="list-style-type: none"> 2.
Conclusion et partage de liens pour les mises à jour ultérieures.		Évaluation finale et révisions <ol style="list-style-type: none"> 1. Durée estimée : 4 heures 2. Objectifs : <ol style="list-style-type: none"> a. Évaluer les connaissances acquises et les compétences pratiques. 		

b. Consolider les connaissances avant la fin du cours.

3. Contenu :

a. Quiz final et évaluation des compétences.

b. Séance de questions/réponses et révisions.

c. Évaluation pratique en situation de vente simulée.

Durée totale du cours : environ 52 heures

Les contrôles tout au long de l'apprentissage visent essentiellement à évaluer les capacités des apprenants à intervenir adéquatement sur le terrain pour offrir des services à la clientèle qui correspondent aux attentes des patients.

Les résultats d'apprentissage attendus et les conditions pour correspondre à la note de 80% moyenne pondérée de toutes les évaluations. L'examen final comptant pour 60%.