

DESU MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE DE L'OFFICINE

Code CPF :
Code RNCP :

FACULTE DE PHARMACIE

DUREE

90h de cours, stage pratique de 6 mois, et enquête de terrain 30h

DATE(S)

Septembre à juin 2020

HORAIRES

9h -12h et 14h-18h (cours magistraux, 90h)

LIEU

Faculté de Pharmacie

COÛT/TARIF

1300 € (Pharmacien, Formation continue)

750 Euros (Étudiant)

(Hors frais d'inscription scolarité)

ORGANISATION

1/2 jour /semaine de septembre à fin novembre

+ stage pratique + enquête de terrain

SUIVI ET EVALUATION

Travail personnel encadré (30h), rendu sous

forme d'oral début juillet après le stage de

pratique, validant l'ensemble du DESU

(Examen Ecrit +Oral)

SANCTION DE LA FORMATION

DESU AMU

PRE-REQUIS ET MODALITES D'ENTREE EN FORMATION

Pharmaciens diplômés et étudiants 5^{ème} Année

validée + autorisation pédagogique

Autorisation pédagogique délivrée par le

responsable de la formation

OBJECTIFS

- Acquérir ou approfondir ses connaissances dans le domaine de la gestion de l'officine pharmaceutique: gérer ses activités professionnelles (**planifier, mettre en œuvre et évaluer**)

- Mettre en place une **stratégie de développement** de son officine en tenant compte des **évolutions du métier** de pharmacien d'officine et de la **démarche qualité** à l'officine

- Maîtriser la pratique du management des équipes officinales afin **d'améliorer la qualité et la sécurité des soins**

PUBLIC

- Pharmaciens diplômés (titulaires, adjoints, industriels)

- Etudiants (5^{ème} année Pharmacie validée et /ou niveau Master)

PROGRAMME

■ Economie générale de l'officine

Les métiers, la réglementation, création, transfert, regroupement de pharmacie, le monopole, les organismes professionnels

■ Management des équipes officinales

Recrutement et organisation des équipes, formation du personnel, politique salariale, démarche qualité, droit du travail et la convention collective

■ Optimisations financières et fiscales de l'officine

Bilan et compte de résultat, analyse des marges et suivi du tableau de bord structures d'exercice, structures fiscales

■ Gestion des achats de l'officine

Politique d'achats, négociations

■ Développement du point de vente et marketing officinal

Moyens et Méthodes Pédagogiques

Cours magistraux

Ateliers pratiques (simulation d'achat d'une officine, analyse de bilan)

Responsable de la formation

Pr Frédérique GRIMALDI

Profil des intervenants :

Enseignants AMU, Pharmacien d'Officine

Juristes, financiers, experts comptables, Conseil de l'Ordre des Pharmaciens, Répartiteurs

Renseignements et inscriptions

Sylvie LOPES

Téléphone : +33(0)4 91 32 48 42

Sylvie.lopes@univ-amu.fr

Frederique.grimaldi@univ-amu.fr

Taux de satisfaction : 100 %

Taux de réussite : 97 %

Taux d'insertion à 12 mois: 80%

Le devis est établi par la Formation Continue. La contractualisation sera formalisée par un contrat ou une convention Mobilisation si nécessaire d'outils et de réseaux pour orienter, accompagner et former les publics en situation de handicap