

# OPTIMISATION DES ACHATS

## Fiche Formation

**Réf : GESTOCKNIV2 - 2025**

**Durée : 2 jours (14 heures)**

**Prix : 420 € par participant**

**Formation en présentiel**

### Intervenants

**Agnès RINALDO**

**Valentin THOMOUX**

Consultants spécialisés en gestion  
de pharmacie,

NDA 01 97 30990 97

### Nature de l'action

- Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article  
L 6313-1-2 du Code du Travail.

**Vous êtes porteur d'un  
handicap ?**

**Contactez-nous !**

**Délais d'accès : 1 mois**

### OBJECTIFS

Acquisition de savoir-faire :

- Maîtriser de façon optimisée la gestion des achats, en commande simple ou en commande groupée.
- Savoir créer et faire évoluer les outils d'aide à la décision d'achat ainsi que préparer la négociation.
- Savoir contrôler ses états de stocks par différents types d'inventaires (tournant, général, aléatoire)

### Personnes concernées :

- Toute personne effectuant des achats de marchandises destinés à la vente
- Prérequis : Maîtriser la procédure standard de la commande fournisseur et grossiste répartiteur

### Démarches pédagogiques :

- Formation très concrète, le but étant d'acquérir de nouvelles compétences, **l'étude de 20 cas techniques** valideront les acquis théoriques
- Outils nécessaires : Poste informatique + logiciel Winpharma

### Support pédagogique :

- Un document de synthèse pédagogique sera remis à chaque stagiaire.

# OPTIMISATION DES ACHATS

## Programme

Réf : GESTOCKNIV2-2025

### 1<sup>er</sup> jour : Le matin (5 études de cas)

- ✓ Les supports de négociation
  - Le catalogue fournisseur
  - Le catalogue référent
  - Les gammes fournisseurs
- ✓ Les Etats de stock
  - Édition des listings de contrôle
  - Le cadencier de stock
  - Édition des invendus, surstockage
  - Contrôler les prix de vente

### 1<sup>er</sup> jour : L'après-midi (6 études de cas)

- ✓ Les catégories de produits
  - Créer l'arborescence des catégories et sous-catégorie de produit
  - Affectation des produits aux catégories
  - Impacts et outils de la fiche produit

### 2<sup>ème</sup> jour : Le matin (5 études de cas)

- ✓ L'analyse statistique des ventes par catégorie
  - Etude de la consommation du produit
  - Etudes de l'évolution des ventes par catégories
  - Le tableau de bord des commandes fournisseurs
- ✓ Maîtriser la valeur de son stock
  - Savoir identifier les meilleurs moments pour passer commande

### 2<sup>ème</sup> jour : L'après-midi (4 études de cas)

- ✓ Etude de cas
  - Passer une commande en local
  - Passer une commande en métropole
  - Lissage de stock

## GESTION DE STOCK : GERER LE STOCK (GAMMES FOURNISSEURS ET CATALOGUES)

### Fiche Formation

**Réf : GESTOCKGFC - 2025**

**Durée : 2 jours (14 heures)**

**Prix : 350 € par participant**

**Formation en présentiel**

#### Intervenants

**Agnès RINALDO**

**Valentin THOMOUX**

Consultants spécialisés en gestion  
de pharmacie,

NDA 01 97 30990 97

#### Nature de l'action

- Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1-2 du Code du Travail.

**Vous êtes porteur d'un  
handicap ?  
Contactez-nous !**

**Délais d'accès : 1 mois**

#### **OBJECTIFS**

Acquisition de savoir-faire :

- Savoir pratiquer de la gestion fine au niveau du stock en s'appuyant sur des outils statistiques

#### Personnes concernées :

- Toute personne effectuant des réceptions de commandes, toute personne gérant les stocks
- Prérequis : Maîtriser la gestion du catalogue fournisseur

#### Démarches pédagogiques :

- Formation très concrète, le but étant d'acquérir de nouvelles compétences, **l'étude de 20 cas techniques** valideront les acquis théoriques
- Outil nécessaire : logiciel Winpharma ou poste informatique ?

#### Support pédagogique :

- Un document de synthèse pédagogique sera remis à chaque stagiaire.

## GESTION DE STOCK : GERER LE STOCK (GAMMES FOURNISSEURS ET CATALOGUES) Programme

Réf : GESTOCKGFC-2025

### 1<sup>er</sup> jour : Le matin (4 études de cas)

- ✓ Les gammes fournisseur
  - Créer des gammes fournisseur
  - Affectation des produits dans les gammes fournisseurs
  - Passer la commande directe avec les gammes fournisseur
  - Mise à jour des gammes fournisseurs

### 1<sup>er</sup> jour : L'après-midi (5 études de cas)

- ✓ Les statistiques des gammes fournisseur
  - Les palmarès de vente
  - Les évolutions des ventes
  - Les marges par gamme

### 2<sup>ème</sup> jour : Le matin (6 études de cas)

- ✓ Les catégories
  - Créer les catégories de la pharmacie
  - Élaborer l'arborescence
  - Affecter les produits aux catalogues et ses catégories
  - La mise à jour des catégories

### 2<sup>ème</sup> jour : L'après-midi (5 études de cas)

- ✓ Les statistiques par catégories
  - En commande directe
  - En étude merch
  - En évolution de marge

# INVENTAIRE TOURNANT

## Fiche Formation

**Réf : INVTOUR1J**

**Durée : 1 journée (7 heures)**

**Prix : 175 € par participant**

**Formation en présentiel**

4 participants minimum

Intervenants

**Agnès RINALDO**

**Valentin THOMOUX**

Consultants spécialisés en  
pharmacie

NDA 01 97 30990 97

Nature de l'action

- Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1-2 du Code du Travail.

**Vous êtes porteur d'un  
handicap ?  
Contactez-nous !**

**Délais d'accès : 1 mois**

### OBJECTIFS

Acquisition de savoir-faire :

- Maîtriser les différentes techniques d'inventaire
- Produire des états de stock

Personnes concernées :

- Toute personne effectuant des réceptions de commandes, toute personne gérant les stocks
- Prérequis : Maîtriser la réception des commandes

Démarches pédagogiques :

- Formation très concrète, le but étant d'acquérir de nouvelles compétences, **l'étude de 8 cas techniques** valideront les acquis théoriques
- Outil nécessaire : Poste informatique

Support pédagogique :

- Un document de synthèse pédagogique sera remis à chaque stagiaire.

# INVENTAIRE TOURNANT

## Programme

Réf : INVTOUR1J

### Le matin (5 études de cas)

- ✓ Inventaire tournant par zone géographique
  - Création d'une zone géographique
  - Attribution d'une zone géographique aux produits
  - Procédure de comptage d'une zone
  - Les différents types de valorisation
  - L'inventaire sans erreur

### L'après-midi (3 études de cas)

- Gestion des périmés
- Gestion des produits à date de péremption courte
- Valorisation des pertes
- Editions d'inventaire pour le bilan

# GESTION DES FLUX LOGISTIQUES D'UN DEPÔT

## Fiche Formation

**Réf : GESTOCKENT - 2025**

**Durée : 2 jours (14 heures)**

**Prix : 420 € par participant**

**Formation en présentiel**

### Intervenants

**Agnès RINALDO**

**Valentin THOMOUX**

Consultants spécialisés en gestion  
de pharmacie,

NDA 01 97 30990 97

### Nature de l'action

- Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article

L 6313-1-2 du Code du Travail.

**Vous êtes porteur d'un  
handicap ?**

**Contactez-nous !**

**Délais d'accès : 1 mois**

### **OBJECTIFS**

Acquisition de savoir-faire :

- Maîtriser la préparation des commandes
- Maîtriser les différentes techniques d'inventaire et d'adressage des produits.

### Personnes concernées :

- Toute personne effectuant des réceptions et préparations de commandes, toute personne gérant les stocks.
- Prérequis : Maîtriser la gestion du catalogue fournisseur et du fichier client

### Démarches pédagogiques :

- Formation très concrète, le but étant d'acquérir de nouvelles compétences, **l'étude de 23 cas techniques** valideront les acquis théoriques
- Outils nécessaires : Poste informatique + logiciel Winpharma

### Support pédagogique :

- Un document de synthèse pédagogique sera remis à chaque stagiaire.

# GESTION DES FLUX LOGISTIQUES D'UN DEPÔT

## Programme

Réf : GESTOCKENT-2025

### 1<sup>er</sup> jour : Le matin (8 études de cas)

- ✓ Commande fournisseur
  - Passer la commande
  - Réceptionner la commande
  - Les différents types de réception (Manuelle, optique, par terminal)
  - Les retours fournisseurs
- ✓ Commande client
  - Préparer la commande
  - Générer le bon de livraison
  - Générer la facture
  - Les retours clients

### 2<sup>ème</sup> jour : Le matin (5 études de cas)

- ✓ Inventaire tournant par zone géographique
  - Création d'une zone géographique
  - Attribution d'une zone géographique aux produits
  - Gestion des périmés
  - Gestion des produits à date de péremption courte
  - Procédure de comptage d'une zone

### 1<sup>er</sup> jour : L'après-midi (5 études de cas)

- ✓ Nettoyage catalogue fournisseur
- ✓ Fiche produit
- ✓ Fiche fournisseur
- ✓ Editions d'états de stock
  - Par fournisseur
  - Par zone géo

### 2<sup>ème</sup> jour : L'après-midi (5 études de cas)

- ✓ Les réapprovisionnements
  - Eclater le stock d'un produit
  - Editer le listing de réapprovisionnement
  - Réapprovisionnement manuel
  - Réapprovisionnement par terminal