

Écrit par Dr Soumaïla COUMARE  
Samedi, 23 Janvier 2016 21:04

---



Le jeudi dernier, 21 janvier 2016, le cabinet conseil en formation continue management marketing et communication, LEAD PHARMA: [www.leadpharma.ml](http://www.leadpharma.ml), a entamé son calendrier de formation 2016 avec le module portant sur le management à l'officine. C'était au siège de LEAD PHARMA à Hamdallaye ACI 2 000...

non loin de l'Hôtel Radisson Blu.

Cette première session de deux (2) jours était animée par le Directeur Général du cabinet, Dr Abdoulaye KONIPO, appuyé à l'occasion par la représentante de LEAD PHARMA à Dakar, Mme SENE Khoudia DIOP.



La session a enregistré l'inscription de sept (7) pharmaciens d'officine et d'une étudiante en 5ème année pharmacie, conformément aux directives du cabinet qui entend désormais organiser

Écrit par Dr Soumaïla COUMARE  
Samedi, 23 Janvier 2016 21:04

---

des sessions avec des effectifs restreints, de dix (10) participants au maximum.

Dr. KONIPO Abdoulaye est Pharmacien et formateur certifié de l'Institut de Formation en Management et Leadership à Lomé au TOGO depuis 2005, également chargé du cours de Pharmacie à l'Institut de Formation en Science de la Santé.

Lancé à Dakar en 2011, LEAD PHARMA évolue aujourd'hui avec un effectif de sept (7) employés permanents et un groupe de cinquante (50) consultants. Il convient de préciser qu'avec des modules de formation déjà approuvés, LEAD PHARMA propose une des offres les plus larges, adaptée aux besoins et aux réalités de son marché, et utilise des techniques et des équipements à la fine pointe de la technologie, dans des salles spécialement aménagées et équipées en matériels et supports didactiques.



LEAD PHARMA est agréé par la Direction Nationale de la Formation Professionnelle et également affilié au Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage (FAFPA) du Mali.

Écrit par Dr Soumaïla COUMARE  
Samedi, 23 Janvier 2016 21:04

---

Son programme 2016 s'articule autour de deux (2) axes : **formation gestion et management** ;  
et  
**formation métier**

, avec cinq (5) modules inscrits mensuellement au calendrier à savoir: le management de l'officine, la vente-conseil à l'officine, la relation client à l'officine, la connaissance des médicaments par classe thérapeutique et la connaissance des symptômes avec des fiches pratiques du conseil à l'officine.

Les sessions sont organisées sur deux (2) jours, avec une animation théorique sous forme de brainstorming le premier jour, une mise en situation pratique le second jour et des pauses (café et déjeuner).



Le module sur le management à l'officine a porté sur les chapitres suivants: (i) définir les objectifs de l'officine; (ii) pourquoi définir les fonctions et les missions des collaborateurs? (iii)

Écrit par Dr Soumaïla COUMARE  
Samedi, 23 Janvier 2016 21:04

---

faire une fiche de poste; (iv) définir les objectifs des collaborateurs; (v) les facteurs clés de la motivation; (vi) outils du manager: la communication; (vii) animer des réunions efficaces; (viii) faire une critique constructive à un collaborateur; (ix) gérer un conflit; (x) faire grandir les compétences; (xi) savoir déléguer et (xii) accompagner et coacher vos collaborateurs.

Ce module sur le management a été unanimement bien apprécié par les confrères participants qui ont tous souhaité inscrire leurs collaborateurs pour les sessions à venir.

Bon vent à LEAD PHARMA et à sa dynamique équipe.