INSTITUT UNIVERS
Tel: 034 33 48 64 | Mob: 0561 790 453 | Email: institutunivers@hotmail.fr
Address: Rue Aissat Idir - Akbou 06001 - Bejaia |Site Web: institut-univers.com

Gestion et Organisation dans une Pharmacie

Formation alternée de courte durée - FACD -

Durée: 30 heures / 02 Mois

Coût: 12 000.00

Avance: 12 000.00 DA

Cible:

- Les étudiants souhaitant s'orienter vers les métiers de la pharmacie ou de la parapharmacie
- Les agents de comptoir, vendeurs ou assistants travaillant ou souhaitant travailler en officine
- Les demandeurs d'emploi désirant acquérir une qualification de base dans le domaine pharmaceutique
- Les professionnels de la vente souhaitant se spécialiser dans la vente de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques
- Toute personne intéressée par la compréhension du médicament, de son usage et de sa dispensation

Pré-requis:

Niveau minimum : fin d'études secondaires (souhaité mais non obligatoire)

Maîtrise de base de la lecture et de l'écriture en français

Notions élémentaires en biologie ou sciences (un atout, mais non exigé)

Objectif:

Permettre aux apprenants d’acquérir les connaissances fondamentales en pharmacologie, en médicament et en techniques de vente en pharmacie, afin d’exercer efficacement et en toute sécurité au sein d’une officine ou d’une parapharmacie.

Programme:

Introduction :

-Définition de la pharmacologie
-Branches de la pharmacologie
-Définition de la pharmacie
- Notion parapharmacie
- Relation pharmacologie-pharmacie :
-L’industrie pharmaceutique

-Généralités sur les médicaments

. Définition d’un médicament :
. Composition d’un médicament
- Les différentes présentations des médicaments (formes pharmaceutiques) :
- Différentes voies d’administration d’un médicament :
- Origine des médicaments
- Le conditionnement
- Dénomination d’un médicament
- Développement d’un médicament
- Notion de médicament générique

Pharmacologie :

-Pharmacocinétique
-La pharmacodynamie
-Les classes thérapeutiques

Techniques de vente :

-Définition d’une entreprise-Définition de la vente.
-Qualités fondamentales d’un vendeur en pharmacie
-Les missions d’un vendeur en pharmacie.
-La Gestion de stock en médicaments
-La dispensation des médicaments
-L’automédication
-Système Chifa
-Lecture et déchiffrage des ordonnances