

*Faites la
différence
avec ...*

Services professionnels

JANVIER 2015





Biogaran lance une Grande Enquête auprès des Médecins Généralistes !*

- **Grande Enquête en ligne sur les médicaments génériques,**
- **Auprès de 45 000 Médecins généralistes,**
- **Avec le QUOTIDIEN DU MEDECIN et le soutien institutionnel de Biogaran.**

SEPTEMBRE 2014

à janvier 2016



17 mois d'Enquêtes

*Enquête observationnelle sur les génériques réalisée par le Quotidien du Médecin auprès des médecins généralistes de France.

Une visibilité maximale !

Médecins



➤ Très forte visibilité dans la presse et sur le site web du

**LE QUOTIDIEN
DU MEDECIN**

- Pavés, Bandeaux, Méga bannières publicitaires,
- Articles sponsorisés,
- Publications des résultats, Newsletters, E-mailings,
- Site internet dédié,
- Interviews médecins généralistes,...



Pavé publicitaire + Article sponsorisé



Enquête en ligne



Site internet dédié





LA FORMATION GÉNÉRALE

GESTION ET MANAGEMENT DE L'OFFICINE

CYCLE 1 DES FONDAMENTAUX



...des réponses pragmatiques **aux problématiques quotidiennes**
...une préparation **aux enjeux de demain**

Mieux construire l'avenir de votre officine





ESSEC
BUSINESS SCHOOL

GESTION ET MANAGEMENT DE L'OFFICINE



CYCLE 1 DES FONDAMENTAUX

- 1 cycle = 6 modules de 2 jours
- Obtention d'un certificat en fin de Coursus

ANNÉE 1		ANNÉE 2		ANNÉE 3	
MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3	MODULE 4	MODULE 5	MODULE 6
2 JOURNÉES	2 JOURNÉES	2 JOURNÉES	2 JOURNÉES	2 JOURNÉES	2 JOURNÉES
GESTION FINANCIÈRE DE L'OFFICINE	GESTION DES FLUX LOGISTIQUES	ENJEUX JURIDIQUES ET FINANCIERS	MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES	DÉMARCHE ET STRATÉGIE MARKETING DE L'OFFICINE	LA CONDUITE DU CHANGEMENT



GESTION ET MANAGEMENT DE L'OFFICINE



ESSEC
BUSINESS SCHOOL



CYCLE 1 DES FONDAMENTAUX

• Début des inscriptions : Janvier 2015

DATES DES PROCHAINS MODULES 1



GROUPE N°1

7/8 septembre 2015



GROUPE N°2

14/15 septembre 2015



GROUPE N°3

21/22 septembre 2015



GROUPE N°4

28/29 septembre 2015



ESSEC
BUSINESS SCHOOL

LES CURSUS THÉMATIQUES



...des réponses pragmatiques **aux problématiques quotidiennes**
...une préparation **aux enjeux de demain**

Mieux construire l'avenir de votre officine



AVEC LA
PARTICIPATION DE  **BIOGARAN**



ESSEC
BUSINESS SCHOOL

LES CURSUS THÉMATIQUES



4 CURSUS au choix

Choisissez
votre thématique !

- Un cursus : 3 sessions d'une journée sur 9 mois
- Obtention d'un certificat en fin de Cursus

CURSUS FINANCES

OPTIMISATION DES COMPTES OFFICINAUX

Responsable pédagogique :
Professeur P. BONNEAULT

CURSUS RH

MANAGEMENT DE L'EQUIPE OFFICINALE

Responsable pédagogique :
Professeur M. THEVENET

CURSUS MARKETING

MARKETING ET MARKETING DES SERVICES

Responsable pédagogique :
Professeur X. PAVIE

CURSUS NÉGOCIATION

UN MOYEN D'AVANCER

Responsable pédagogique :
Professeur Maryse DUBOULOY

3 JOURNÉES

- J. 1 Que tirer des documents financiers ?
- J. 2 Comment optimiser sa situation ?
- J. 3 Le pharmacien et son « cycle de vie financier »

3 JOURNÉES

- J. 1 L'apprentissage d'un meilleur management
- J. 2 Mieux se connaître pour mieux connaître l'autre
- J. 3 Gestion des conflits

3 JOURNÉES

- J. 1 Les enjeux du marketing et marketing des services
- J. 2 Le management des services
- J. 3 Innovation et perspectives dans la nouvelle économie des services

3 JOURNÉES

- J. 1 Appréhender la négociation
- J. 2 Les problématiques du changement en entreprise
- J. 3 Entrevoir le futur



PLANNING DE RECRUTEMENT

3 JOURNÉES DE FORMATION PAR CURSUS

	FIN DES INSCRIPTIONS	JOURNÉE 1	JOURNÉE 2	JOURNÉE 3
CURSUS FINANCES	le 9 février 2015	9 avril 2015	3 septembre 2015	21 janvier 2016
CURSUS FINANCES	le 1 juin 2015	10 septembre 2015	28 janvier 2016	9 juin 2016
CURSUS RH	le 2 février 2015	2 avril 2015	4 septembre 2015	17 décembre 2015
CURSUS RH	le 12 avril 2015	12 juin 2015	13 novembre 2015	12 février 2016
CURSUS MARKETING	le 2 février 2015	2 avril 2015	18 septembre 2015	15 janvier 2016
CURSUS MARKETING	le 24 avril 2015	25 juin 2015	19 novembre 2015	10 mars 2016
CURSUS MARKETING	le 1 juin 2015	17 septembre 2015	8 janvier 2016	10 juin 2016
CURSUS NÉGOCIATION	le 28 mars 2015	28 mai 2015	1 octobre 2015	4 février 2016
CURSUS NÉGOCIATION	le 16 avril 2015	18 juin 2015	20 novembre 2015	11 mars 2016

Les remis du cycle



Mugs Biogaran



Votre dotation

- Livraison prévue **le 8 Janvier 2015**
- Cible : **Tous clients**
- Livraison de **30 cartons de 6 mugs** par PMP
- Réassort possible chez Staci



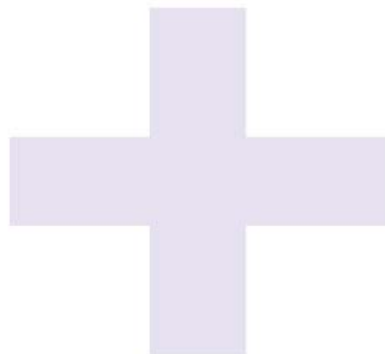


Services

patients

JANVIER 2015

*Biogaran c'est
toujours...*





Créer le réflexe Biogaran conseil en pleine saisonnalité

- Campagne TV « Biogaran Conseil » **jusqu'au 22 février**
- Au total, 3 mois de présence à l'écran **pendant les pathologies hivernales**
- **8 semaines de diffusion TV :**

17/11 au 23/11	24/11 au 30/11	01/12 au 07/12	08/12 au 14/12	15/12 au 21/12	22/12 au 28/12	29/12 au 04/01	05/01 au 11/01	12/01 au 18/01	19/01 au 25/01	26/01 au 31/01	01/02 au 08/02	09/02 au 15/02	16/02 au 22/02
X	X	X			X		X		X		X		X



Nouveau

Message institutionnel

+

Message produit

Flustimex

Carbocistéine 5%

Ibuprofène 400 mg





Récapitulatif des actions de janvier à mars 2015

	janvier	février	mars
L'Enquête des Génériques (Médecins)	Announce Presse Pro « Questions de médecins »		Résultats 2 Announce Presse Pro « Questions de médecins »
PDA (Pharmaciens)	Catalogue PDA Bon de commande PDA	Guide Déjeuner-débat aux 8 ^e Rencontres de l'officine	Formation PMP pour RP/RNT
Campagne Biogaran Conseil (Grand Public)	Campagne TV - Ibuprofène 400mg, Carbocistéine 5%, Flustimex Campagne digitale – animation Facebook		
ESSEC (Pharmaciens)	Recrutement - Formation générale - Coursus thématiques		