

Votre semaine « Marque Employeur »

« Rendre votre officine plus attractive, fidéliser vos collaborateurs »

Vous en avez assez de recruter dans le vide ?
D'avoir des collaborateurs qui partent trop vite ?
De ne plus savoir comment aborder les sujets sensibles avec vos collaborateurs ?

« **Positive Business** » vous propose un programme complet de formations en management et ressources humaines sur 5 jours répondant à chacun de ces défis.



Hélène BOURJADE

Ingénieure pédagogique / Formatrice / Coach certifiée

Je suis une optimiste pragmatique passionnée par le développement humain, avec une solide expérience en entreprise et sur le domaine de l'officine.

Mes expériences en entreprise :

- Directrice Commerciale de région, Responsable de formation, HRBP (Human Resource Business Partner) dans la répartition pharmaceutique, le dépositaire et le MAD

Mon expertise :

- Ma certification Qualiopi au sein d'Elycoop, Coopérative d'activité de plus de 60 formateurs, vous assure de la mise à jour et la qualité de mes sessions.
- > 15 ans d'expérience en formation
- > 10 ans en coaching

Mes clients :

- Ils sont pour la plupart en lien avec l'univers de la pharmacie, c'est mon domaine d'expertise.

SOLUTION

- Il s'agit tout d'abord de comprendre comment attirer les collaborateurs qu'il vous faut, penser le plan d'action et finir la session avec des « to do » clairs à suivre.
 - En parallèle, il vous est proposé une séquence puissante en communication (le DISC), immédiatement applicable et qui améliore l'adhésion de votre équipe au projet d'entreprise.
 - Profitez de l'apport sur l'approche "coach" du management, celui qui responsabilise l'équipe et la fidélise.
 - Enfin participez à la session qui renforce la performance de votre officine, axée sur l'animation de l'équipe, sans laquelle rien n'est possible
- L'ensemble de ces approches nourrissent le résultat de votre officine.

POURQUOI CHOISIR «Positive Business»

Parce que tout est dans le nom ... en clair faites le choix de sessions axées **résultat** et une approche **pragmatique** et **positive** du management.

Je propose des sessions qui intègrent :

- ✓ 50% de mise en situation, plan d'actions, partage de pratiques, quizz, réflexion
- ✓ 50% d'apports théoriques et pratiques, directement exploitable



MARQUE EMPLOYEUR : ATTIREZ ET FIDELISEZ LES TALENTS

Vous pensez que recruter signifie poster des annonces ?
Faites un pas de côté car on ne recrute plus, on est désormais **choisi**.

C'est sur votre « **Marque Employeur** » que les candidats vont postuler.
Elle est donc cruciale dans une officine guyanaise.

Elle repose sur la création d'une image positive en tant qu'employeur, en mettant en avant :

les valeurs

la culture

les avantages spécifiques de l'officine.



Une marque employeur forte permet de se démarquer, d'attirer des candidats et de réduire le turnover.
Elle doit surtout refléter votre réalité.

PROGRAMME

Matin
9H - 13H

Les Piliers d'une Marque Employeur forte en officine

- Présentation des piliers essentiels : valeurs, culture d'entreprise, avantages ...
- Importance de l'authenticité et de la cohérence dans la communication de la marque employeur

Les 8 Actions concrètes à mettre en place pour attirer les candidats. Par exemple :

- Utilisation des réseaux sociaux et des plateformes de recrutement pour promouvoir l'officine.
- Témoignages de collaborateurs et partage d'expériences positives

Après-midi
14H - 17H

Rédaction d'une offre d'emploi attractive

- Exemples d'offres d'emploi réussies et analyse des éléments clés
- Atelier pratique de rédaction d'une offre d'emploi attractive.

Analyse d'une présence Web efficace : le faire savoir

- Utilisation des réseaux sociaux, du site web de l'officine et des plateformes de recrutement.
- Analyse de la présence web actuelle et recommandations pour l'améliorer

→ Analyse de cas pratiques et discussion en groupe.

→ Jeux de rôle pour simuler des entretiens professionnels et de performance.

→ Feedback et améliorations basées sur les exercices pratiques



MANAGER COACH : DEVEZ UN LEADER INSPIRANT

Vous avez toujours fonctionné en suivant votre instinct de manager, et aujourd'hui vous faites face à des difficultés dans la gestion de l'humain à l'officine ?

Vous souhaitez trouver la bonne posture ?

C'est à dire assumer pleinement votre position hiérarchique, tout en aidant vos collaborateurs à atteindre le maximum de leurs capacités et obtenir le meilleur d'eux-mêmes ?

Je vous propose le mode « coach » qui correspond aux nouvelles attentes d'un management axé sur l'accompagnement, l'écoute active et le développement personnel des équipes.

Il apporte plus d'engagement, plus de bien-être et donc améliore la rentabilité de l'officine.

PROGRAMME

Matin
9H - 13H

L'intérêt de l'approche du manager -coach

- Impact positif sur la motivation de l'équipe

Les avantages et les 5 pièges à éviter

- Avantages : amélioration de la communication, développement des compétences, renforcement de la confiance
- Présentation des 5 pièges

Les 9 clés qui vous transforment en leader inspirant

- Présentation des 9 clés
- Exercices pratiques pour intégrer ces clés dans son style de management



Après-midi
14H - 17H

Le déroulé de l'approche en 4 étapes simples :

- Le modèle de John Whitmore
- Les 3 questions fondamentales du modèle

Opérationnalisation dans le contexte de l'officine :

- Écoute active et empathie
- Développement des compétences
- Fixation d'objectifs clairs
- Feedback constructif

- Analyse de cas pratiques et discussion en groupe.
- Jeux de rôle pour simuler des entretiens professionnels et de performance.
- Feedback et améliorations basées sur les exercices pratiques



PILOTEZ VOTRE EQUIPE GRACE AU DISC : DECOUVREZ LES COULEURS DE LA PERFORMANCE

La formation vous permet de découvrir les profils comportementaux de vos collaborateurs.

En utilisant le modèle DISC, vous identifiez les styles de communication et de travail de chacun.

Cette approche favorise une meilleure compréhension mutuelle et améliore la cohésion d'équipe.

Vous aurez accès à des outils pratiques pour adapter votre management et surtout, optimiser la performance collective.

Matin
9H - 13H

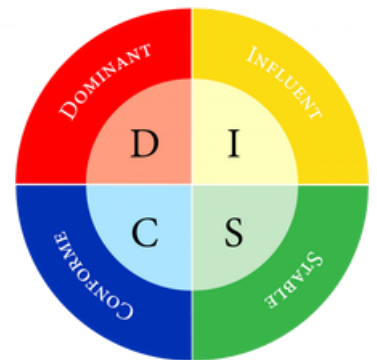
PROGRAMME

Introduction au Modèle DISC

- Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Caractéristiques comportements

Analyse des Profils

- Analyse des forces de chacun des profils
- Réflexion sur les axes d'amélioration en communication



Après-midi
14H - 17H

Application du DISC dans le Management

- Adaptation de son style de communication en fonction des profils DISC
- Techniques pour motiver et gérer les différents types de personnalités au sein de l'équipe

Mise en Pratique et Plan d'Action

- Études de cas et exercices pratiques pour appliquer les connaissances acquises
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour intégrer le modèle DISC dans son management quotidien.

En complément de la session - ou en demande simple – **une analyse personnelle complète de votre DISC et de vos Forces Motrices vous est proposée.**

Mode opératoire :

- 2 tests vous sont envoyés en mode digital, prévoir environ 15 minutes pour y répondre
- Travail d'analyse de la coach
- Prise de rendez-vous par Teams pour un débrief personnalisé d'une heure
- Remise du support papier de 40 pages détaillant votre profil

Tarif : 350 € TTC le débriefing personnalisé d'une heure avec la coach en distanciel



ENTRETIEN PROFESSIONNEL ET DE PERFORMANCE : OPTIMISEZ-LES

Saviez-vous que l'entretien professionnel est obligatoire tous les 2 ans depuis juin 2014 ?

Il permet d'évaluer les compétences et les aspirations de vos collaborateurs, tandis que l'entretien de performance, facultatif, se concentre sur l'évaluation des résultats et la fixation d'objectifs.

Les 2 entretiens amènent des prises de conscience de part et d'autre sur les compétences de l'équipe ou leurs lacunes. Un suivi des objectifs est fixé.

Cette formation vise à optimiser ces deux types d'entretiens en vous fournissant le déroulé, des techniques et des outils pratiques adaptés à l'officine. L'accent est mis sur la communication, l'écoute active et la fixation d'objectifs clairs.

PROGRAMME

Matin
9H - 13H

Introduction à l'Entretien Professionnel et de Performance

- Comprendre l'importance et les objectifs des entretiens professionnels et de performance

Préparation de la partie spécifique de l'entretien professionnel

- Collecte et analyse des informations nécessaires avant l'entretien
- Analyse des données internes sur lesquelles s'appuyer
- Définition des objectifs de l'entretien professionnel

Préparation et conduite de l'entretien de Performance

- Collecte et analyse des données de performance avant l'entretien
- Définition des objectifs de l'entretien de performance.
- Techniques pour évaluer les résultats et fixer de nouveaux objectifs

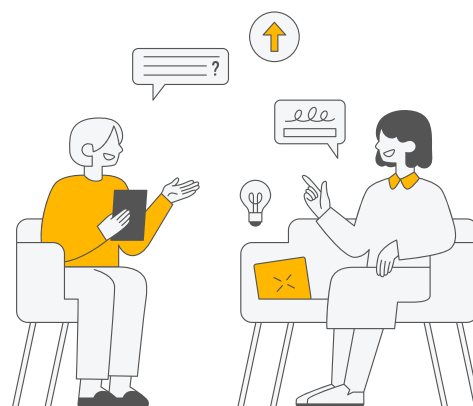
Après-midi
14H - 17H

Conduite de l'entretien global

- Techniques de communication et d'écoute active
- Gestion des 7 différentes phases de l'entretien
- Co-construction du plan de formation

Suivi et évaluation des entretiens

- Rédaction de comptes rendus et de plans d'action
- Techniques de suivi des objectifs fixés
- Évaluation des progrès et ajustements nécessaires



- Analyse de cas pratiques et discussion en groupe.
- Jeux de rôle pour simuler des entretiens professionnels et de performance.
- Feedback et améliorations basées sur les exercices pratiques



DEVELOPPER LA PERFORMANCE EN UPGRADANT VOS COMPETENCES MANAGERIALES

Découvrez comment transformer votre rôle de manager en véritable catalyseur de performance !

Cette formation vous équipe des outils essentiels pour dynamiser votre équipe et atteindre des objectifs ambitieux. Apprenez à animer des réunions efficaces, à donner un feedback constructif et à fidéliser vos collaborateurs grâce à des actions concrètes.

En intégrant les règles de la synergie d'équipe et en responsabilisant chacun, vous créerez un environnement de travail engageant et performant.

Inscrivez-vous pour devenir le leader inspirant qui fidélisera votre équipe.

PROGRAMME

Matin
9H - 13H

Introduction à la performance

- Les 8 règles de la synergie d'équipe : comment mobiliser les forces de l'équipe au service du résultat
- La fixation d'objectifs à atteindre : comment les fixer avec l'aval de l'équipe, ni trop ni pas assez ambitieux
- Comment j'argumente efficacement avec mon équipe : communiquer en amont et connaître les techniques d'un argument fort



Après-midi
14H - 17H

L'animation de l'équipe :

- Les conditions d'une réunion réussie : les secrets pour mobiliser les collaborateurs
- Le feedback constructif : la clé de l'amélioration continue

Construire une équipe fidèle et engagée :

- Fidéliser l'équipe en 5 actions clés déterminantes
- Responsabiliser et engager les membres de l'équipe
- Intégrer et dire au revoir (Onboarding et Offboarding) : une phase indispensable à ne pas négliger

- > Analyse de cas pratiques et discussion en groupe.
- > Jeux de rôle pour simuler des entretiens professionnels et de performance.
- > Feedback et améliorations basées sur les exercices pratiques

Bulletin d'inscription :

Prénom, nom : _____

Pharmacie : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____

Email : _____

Sessions de Formation pour les titulaires ou adjoints : (Cochez la case correspondant à la session choisie) **Journée complète de 9H à 13H puis de 14H à 17H**

☐ **DÉVELOPPER LA PERFORMANCE EN UPGRADANT VOS COMPETENCES MANAGERIALES**
le lundi 22/09/25

☐ **PILOTEZ VOTRE ÉQUIPE GRÂCE AU DISC : DÉCOUVREZ LES COULEURS DE LA PERFORMANCE**
le mardi 23/09/25

☐ **MANAGER COACH : DEVEZ UN LEADER INSPIRANT** **le mercredi 24/09/25**

☐ **ENTRETIEN PROFESSIONNEL ET DE PERFORMANCE : OPTIMISEZ-LES** **le jeudi 25/09/25**

☐ **MARQUE EMPLOYEUR: ATTIREZ ET FIDELISEZ LES TALENTS** **le vendredi 26/09/25**

TARIF FORMATION : 525€ par personne (groupe de 3 minimum)

☐ **LE DISC (manager par les couleurs): débrief personnalisé par la coach sur l'analyse de votre DISC et de vos Forces Motrices (40 pages). Entretien à distance d'une heure par Teams.**

TARIF DEBRIEFING OUTIL DISC+ FORCES MOTRICES : 350€ par personne

Les frais d'inscription correspondent à 30% du coût, les 70% sont à verser à l'issue de la session.

Conditions Générales sur le devis qui sera envoyé une fois la réservation faite

Cout total de l'inscription : _____ €

Mode de Paiement : Virement bancaire

Date :

Signature :

Contact : Pour toute question, merci de contacter Hélène BOURJADE à l'adresse mail suivante : helene@positivebusiness.fr ou à votre l'agence