

Faculté de pharmacie

Perfectionnement professionnel

Cours de gestion en pharmacie



➤ Pour une gestion optimale de vos ressources !

Pourquoi des cours de gestion ?

Dans son milieu de pratique, le pharmacien est un intervenant de première ligne. Au sein de leur organisation, un grand nombre de pharmaciens assument également le rôle de gestionnaire, qu'ils soient ou non propriétaires.

Afin de répondre aux défis de cette réalité, la Faculté de pharmacie a développé une gamme de cours de gestion, intégrant le contexte et les notions spécifiques au domaine de la pharmacie québécoise.

Ça m'intéresse !

La Faculté offre une démarche d'enseignement à distance, qui combine des activités autonomes menées par auto-

apprentissage à des exercices réalisés en classe. Le matériel de cours est accessible à partir de la plateforme pédagogique StudiUM. Cette méthode favorise ainsi la conciliation travail, famille et études.

Afin d'atteindre les objectifs d'apprentissage, vous êtes invité(e) à effectuer des activités relatives aux divers modules d'autoapprentissage durant une période de quatre semaines. Vous pourrez participer à des forums de discussion et échanger avec vos collègues sur les notions abordées dans les cours. Ces forums permettent des échanges constructifs et bénéfiques pour l'ensemble des participants. À l'aide d'études de cas et de discussions en groupe, vous mettrez en application les apprentissages réalisés et les compétences visées par les cours.

À l'issue de ces quatre semaines, vous serez invité à participer à un cours nécessitant votre présence. Il vous permettra de consolider les connaissances acquises lors de la période d'autoapprentissage.

Je veux en savoir plus !

Nous vous invitons à visiter la section du perfectionnement professionnel sur le site Web de la Faculté à l'adresse pharm.umontreal.ca/etudes/perfectionnement-professionnel/ pour connaître la date limite d'admission et les modalités d'inscription aux cours de gestion en pharmacie. Vous y retrouverez également l'horaire complet des cours offerts au perfectionnement professionnel. Vous pouvez également nous contacter en écrivant à perfprofpharm@umontreal.ca.

» Liste des cours

Le pharmacien dirigeant (PHM 6889) 1 crédit

Ce cours vous permet de définir la personnalité de l'entreprise. Il aborde les notions suivantes :

- la vision du gestionnaire
- les valeurs, la culture, la mission et la structure de l'entreprise
- la philosophie de gestion
- la communication organisationnelle.

À l'issue du cours, vous pourrez :

- dresser un plan de main d'œuvre au sein de votre entreprise (tâches, responsabilités, objectifs, etc.)
- distinguer les rôles d'entrepreneur, de dirigeant, d'artiste, d'artisan et de technocrate
- identifier les besoins d'information et de mobilisation de l'équipe et y répondre de façon pertinente et efficace (leadership, renforcement positif, évaluation, etc.).

Le positionnement stratégique en pharmacie (PHM 6890) 1 crédit

Ce cours vous permet de développer une meilleure compréhension du marché pharmaceutique, d'un point de vue stratégique et la maîtrise des divers éléments relatifs à l'environnement économique, au cadre légal et à l'éthique stratégique d'une pharmacie.

À cet effet, les notions suivantes seront abordées :

- les concepts de macro-environnement et de micro-environnement
- l'influence de la concurrence sur les prix et sur l'offre
- le positionnement stratégique des chaînes, des bannières et des grossistes
- les stratégies de l'industrie pharmaceutique
- les particularités législatives et déontologiques propres à la pharmacie et au secteur pharmaceutique
- les enjeux politiques des différentes stratégies.

Le marketing pharmaceutique (PHM 6891) 1 crédit

Ce cours a pour objectif de développer les connaissances et les habiletés requises pour interpréter les principaux éléments du marketing appliqués au domaine pharmaceutique. Il permet aux pharmaciens de mettre en pratique ces connaissances dans leur contexte de travail et d'utiliser les concepts de marketing, tout en respectant les lois et les règles déontologiques propres à la pharmacie au Québec.

À cet effet, les notions suivantes seront abordées :

- les techniques de marketing appliquées au domaine pharmaceutique
- les concepts de marché, positionnement et *marketing mix*
- le comportement du consommateur et le processus d'achat
- l'interprétation des données d'analyse des ventes
- les normes qui régissent le marketing de l'industrie pharmaceutique
- les normes relatives à la publicité en pharmacie
- le rôle de la communication et les occasions de réseautage
- l'identification des clientèles-cibles.

Le pharmacien, partenaire du système de santé (PHM 6892W) 1 crédit

Ce cours a pour objectif d'amener les pharmaciens à développer leurs connaissances relatives au système de santé québécois et canadien. Il leur permet d'en identifier les services et d'en mieux comprendre les interactions et les forces. Ainsi, les pharmaciens seront à même de porter un regard critique sur ce système, afin d'adapter leur soutien à la population.

Le cours aborde les notions suivantes :

- la description de la structure des systèmes de santé québécois et canadien
- l'évolution du système de santé au Québec et au Canada
- la répartition des ressources financières du système de santé
- le rôle et les financements des différents organismes satellites du réseau de la santé
- les lois régissant la santé au Québec et au Canada
- le rôle du pharmacien dans le système de santé.

Gestion des opérations en pharmacie (PHM 6893) 1 crédit

Ce cours a pour objectif de consolider et de développer les connaissances en matière de gestion des opérations propres au domaine pharmaceutique. À la fin de ce cours, le participant sera en mesure d'appliquer les techniques de gestion, de gérer les stocks et les inventaires efficacement, mais aussi de choisir la meilleure approche de gestion et d'optimisation de la production et de la chaîne de travail. Enfin, il saura établir un programme de prévention et d'amélioration de la qualité.

À cet effet, les notions suivantes seront abordées :

- le rôle et les devoirs du gestionnaire quant à la gestion des opérations en fonction de la stratégie choisie
- la gestion des stocks et des commandes
- les différentes approches d'amélioration de la production
- la gestion de la qualité en pharmacie.

