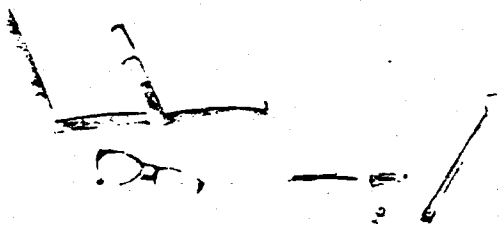
AVANTAGES PROFESSIONNELS

INFOS

Table ronde : la Franchise

Spécialiste international de la franchise, Maître Gast est un conférencier prestigieux. Son discours de battant, son sens de la communication donnent à cette manifestation un éclat tout particulier et un extraordinaire intérêt. Tout au long de la soirée, il sait passionner son public, le faire participer. Mieux, le faire réagir en ne le ménageant pas !



Après avoir mis l'accent sur les difficultés que connaît actuellement la profession de pharmacien et analysé les raisons de cette crise, Maître Gast choisit les mots qui poussent à agir et à réagir. Depuis longtemps les pharmaciens sont considérés comme des privilégiés, d'où la difficulté qu'ils ont aujourd'hui à se faire entendre. Ils doivent réfléchir et agir autrement, se défendre avec des moyens adaptés. Quitter leur position défensive et adopter une position offensive. En un mot, lutter. Contre qui ? Comment ?

Lutter pour survivre. Lutter contre la concurrence. Se remettre en cause.

Se resituer. Savoir innover. En sachant prendre appui sur les acquis qui fonctionnent déjà. Développer encore et encore le service. Privilégier le conseil. Creuser la différence avec la concurrence. Se battre. Maître Gast emploie l'expression "stratégie de pierre".

Et Maître Gast en vient à la "franchise". C'est une clé, pas une solution miracle. Mais une opportunité. Un moyen de lutter dans un marché où tout va vite.

La franchise, c'est distribuer un concept. C'est l'hyperspécialisation. C'est un moyen d'action qui laisse au pharmacien son indépendance juridique et qui permet à la pharmacie, commerce de proximité, de se développer. Comme la franchise correspond à des standards de qualité, cette standardisation crée un réflexe chez le consommateur.

La franchise, un système qui marche, est parfaitement adaptable au domaine de la pharmacie. D'ailleurs certains concepts sont actuellement à l'étude, qui pourraient voir le jour dans un avenir proche.

N'étant pas homme à se contenter d'une plate conférence ou d'un insipide exposé, Maître Gast sait créer très vite une ambiance "chaude" en mobilisant complètement les participants. Beaucoup de questions. Beaucoup de réactions. Beaucoup d'objections... Personne ne reste indifférent.

Maître Gast

Bien après la fin du débat, tard dans la soirée, la discussion se poursuit autour d'un sympathique cocktail... Là encore Maître Gast sait provoquer des réactions vives et positives.

Objectif atteint. ■

M. POINT

Un premier cycle réussi...

Vous avez été près de 700, partout en France, à participer aux 13 tables rondes organisées par le Club OCP.

Trois thèmes y ont été développés : "la communication et l'officine", "la communication, outil de conquête et de fidélisation" et "la franchise".

Les intervenants nous ont fait profiter de leurs connaissances et nous ont conduit à réfléchir... Il ne s'agissait pas de nous donner des recettes ou des solutions miracles, mais bien de nous permettre de comprendre les évolutions et leurs enjeux, de déceler les opportunités.

Nous tenons à vous remercier de l'intérêt que vous avez témoigné à ces rencontres. Dès la rentrée, nous vous proposerons de participer, dans votre région, à un nouveau cycle de tables rondes.
A bientôt.■