

Modalité d'organisation :

- ✔ 278 heures sur 10 mois
- ✔ Délais d'accès :
 - > de septembre à juin, 1 jour par semaine au CFA (le jeudi + 4 vendredis)
 - > le reste du temps en officine (pas de formation pendant les congés scolaires).
 - Soit 36 semaines au total
- ✔ Formation en présentiel au CFA de la Ville de Lorient

Modalité pédagogiques - Évaluation :

- ✔ Formation modulaire comportant des acquisitions de connaissances, des travaux pratiques, des études de cas et des mises en situation
- ✔ Évaluation périodique en centre de formation : évaluation écrite des connaissances, étude de cas, mise en situation simulée d'entretien de vente-conseil
- ✔ Entretien avec la commission professionnelle d'évaluation certifiée par la CPNEFP, le CQP s'obtient par une évaluation certificative réalisée sur 4 unités de compétences (voir programme) au terme d'un parcours de formation en centre de formation et certifiée

Moyens techniques :

- ✔ Laboratoires équipés
- ✔ Salles de cours équipées en moyens numériques
- ✔ Centre de ressources multimédias

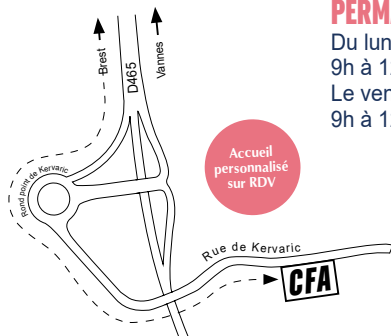
Pour se repérer

- ✔ **Type de Contrat** : Contrat de professionnalisation ou Plan de développement des compétences pour un salarié en CDD ou en CDI.
- ✔ **Admission / Pré-requis** : Être titulaire du BP Préparateur en pharmacie ou du diplôme de pharmacien
- ✔ **Accessibilité aux personnes handicapées** :
Accueil des personnes à mobilité réduite (PMR), autres handicaps nous consulter
- ✔ **Heures de cours** : 9h - 12h et 13h - 17h
- ✔ **Tarif** : Formation prise en charge par l'OPCO de votre entreprise selon les critères d'éligibilité.

LE CFA EN PRATIQUE

CONTACT

CFA de la Ville de Lorient
Rue St Marcel - CS 30010
56315 Lorient Cedex
Tél. 02 97 35 31 80
cfa@mairie-orient.fr
lorient.bzh/cfa



PERMANENCE ADMINISTRATIVE

Du lundi au jeudi
9h à 12h / 13h30 à 17h
Le vendredi
9h à 12h / 13h30 à 16h



CQP

DERMOCOSMÉTIQUE PHARMACEUTIQUE



DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES, FORMEZ-VOUS ET FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE



Dans un contexte concurrentiel fort, les pharmacies se démarquent grâce à la qualité du conseil de l'équipe officinale. À un poste clé de l'officine, les préparateurs(trices) doivent allier **connaissances techniques, scientifiques et sens relationnel**.

Celui-ci passe par la maîtrise de la vente mais aussi par une compréhension fine des demandes des clients et de leurs comportements. Cette habileté de communication, vraie valeur ajoutée, est source de différence et de fidélisation.

Notre solution : des formations... ...dispensées par des professionnelles experts de votre métier



Conseiller le client

Participer à la politique d'achat

Animer des ateliers

Animer l'axe parapharmacie

Conseiller(ère) en dermo-cosmétique pharmaceutique

Le CQP Conseiller en Dermo-Cosmétique Pharmaceutique est **accessible à tous les préparateurs et aux pharmaciens** en CDI, en CDD ou en contrat de professionnalisation.

Il permet de **compléter très fortement la formation des préparateurs (et des pharmaciens)** concernant les conseils associés, la **qualité de l'accueil, l'accompagnement, le merchandising, la gestion des stocks et rotation des**

produits, etc... et ainsi de leur donner de nouvelles responsabilités tout en développant un secteur important de la pharmacie par lequel vous devez vous démarquer.

La formation fait intervenir des professionnels : pharmaciens, préparateurs, esthéticiennes, des spécialistes de la communication, des formateurs de laboratoires de dermo-cosmétique, des professionnels du merchandising, de la négociation des achats, etc...

Cette formation vous offre la possibilité :

d'accroître les compétences reconnues de votre officine, de valoriser votre savoir-faire, motiver, responsabiliser votre personnel, de développer le chiffre d'affaires de votre rayon dermo-cosmétique afin de faire face à une concurrence de + en + marquée.

CONTENU DE LA FORMATION

▼ **Compétence 1**

Mise en œuvre de la politique commerciale de l'officine en matière de Dermo cosmétique :

- > Définir et mobiliser les moyens nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie commerciale
- > Constituer une offre commerciale
- > Évaluer les résultats d'une politique commerciale
- > Mener une enquête de besoins
- > Négocier avec les représentants des laboratoires
- > Construire un assortiment
- > Passer des commandes
- > Assurer le suivi des ventes
- > Réaliser des inventaires
- > Gérer le stock
- > Utiliser un logiciel de gestion des stocks

▼ **Compétence 2**

Animation de l'espace de vente Dermo Cosmétique au sein d'une pharmacie d'officine :

- > Organiser l'espace dermo cosmétique au sein de la pharmacie
- > Concevoir et organiser un rayon dermo cosmétique
- > Concevoir une action de promotion de produits dermo cosmétiques
- > Concevoir une vitrine
- > Réaliser un linéaire
- > Animer une séquence de présentation d'une gamme

- > Réaliser des supports de présentation des produits (affiches, messages sur écran, flyers...)
- > Présenter et animer les offres commerciales auprès de l'équipe

▼ **Compétence 3**

Conseil du client en matière d'hygiène et de soins :

- > Observer et analyser les caractéristiques d'une peau
- > Identifier les lésions d'une peau
- > Dispenser les conseils en termes de prévention, associés à une ordonnance
- > Construire une fiche conseil et identifier les urgences
- > Mener un entretien conseil
- > Déterminer et expliquer les soins

▼ **Compétence 4**

Vente de produits d'hygiène et de soins :

- > Identifier les besoins et attentes du client
- > Construire un argumentaire
- > Mener un entretien de vente
- > Promouvoir un produit
- > Informer sur les mesures d'hygiène de vie et de prévention associées au produit
- > Pérenniser la relation client
- > Identifier les urgences
- > Utiliser un logiciel de gestion des stocks