



CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE DERMO-COSMÉTIQUE PHARMACEUTIQUE

Le conseiller en dermo-cosmétique pharmaceutique conseille et vend des solutions de traitement et/ou de prévention, dans le respect de la réglementation. Le conseiller apporte un conseil personnalisé à partir de l'analyse du besoin et de la connaissance technique des propriétés des produits. Il apporte également un conseil lors de la délivrance d'une prescription dermatologique. Il organise et gère l'espace dermo-cosmétique de l'officine :

- élaboration de la politique commerciale et promotionnelle du rayon,
- organisation et animation de l'espace de vente et du rayon,
- négociation, achat des produits et gestion des stocks.

Il concourt à l'augmentation du chiffre d'affaires de l'officine et à la fidélisation de la clientèle.



Public visé

Pour la formation continue
préparateur en pharmacie,
pharmacien



Durée

Pour l'alternance et la formation continue :

Cette formation est réalisée en alternance Centre/Entreprise :
• 8 semaines (soit 278 heures de formation) réparties sur 10 mois (de septembre à juin) – périodes d'1 semaine en centre de formation réparties tout au long de celle-ci



Date de session

Pour l'alternance et la formation continue

Une rentrée à l'automne
(septembre/octobre)



Lieu de la formation

Maison de la Formation
120 rue du Porteau
86000 Poitiers



Contact

Corinne BARAUDON
cbaraudon@mdf86.net
05 49 37 44 58
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour l'alternance et la formation continue

Etre titulaire :

- soit du Brevet Professionnel de préparateur en pharmacie
- soit du diplôme d'état de docteur en pharmacie

Travailler en pharmacie d'officine

Conditions d'inscription

Pour l'alternance

- Être âgé de 16 à 25 ans révolus dans le cadre d'une poursuite d'études
- Se préinscrire en ligne
- Satisfaire aux prérequis et/ou se présenter à l'entretien de motivation
- L'admission est définitive à la signature du contrat de professionnalisation

Pour la formation continue

- La formation doit être validée en amont par votre entreprise

Pour les demandeurs d'emploi

- Être inscrit à Pôle Emploi

Activités professionnelles en entreprise

- Accueil, conseil de la clientèle et vente de produits dermo-cosmétiques
- Conseil lors de la délivrance d'une prescription dermatologie
- Organisation de l'espace de vente
- Gestion des stocks, négociation et achat des produits
- Participation à l'élaboration de la politique commerciale et promotionnelle du rayon



CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE DERMO-COSMÉTIQUE PHARMACEUTIQUE

Validation

Certification professionnelle de niveau 4 (BAC) délivrée par la CPNEFP (commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle) de la pharmacie d'officine.
Code RNCP : 32141

Coût de la formation

Apprentissage et Contrat Professionnalisation : coût de la formation pris en charge par l'entreprise /OPCO
Pour les salariés : nous consulter

Comment s'inscrire ?



ou



<https://net-ypareo.mdf86.net/netypareo/index.php/preinscription>



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap.

Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net

Programme et contenu

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

- les moyens de la définition d'une politique commerciale
- les achats
- le suivi des ventes

Animation de l'espace de vente dermo-cosmétique au sein d'une pharmacie d'officine :

- conception et organisation d'un rayon dermo-cosmétique
- animation du point de vente

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

- physiologie cutanée et types de peaux, pathologies de la peau, galénique et actifs
- conseils associés aux produits d'hygiène
- conseils associés aux produits de soin, et produits de beauté
- analyse de la nature de peau et conseils associés
- communication appliquée au conseil

Vente de produits d'hygiène et de soin :

- techniques de vente
- réglementation en matière de vente en pharmacie

Nos points forts

- Une équipe à votre disposition pour vous accompagner dans votre recherche d'entreprise
- Un laboratoire pour réaliser les préparations dans le cadre des travaux pratiques
- Une salle de cours aménagée (rayonnages, produits...)
- Une équipe de professionnels disponible et à l'écoute
- Un partenariat avec des laboratoires de renom
- Un hébergement et une restauration possibles sur place
- Un CDI et un centre de ressources pédagogiques

Débouchés professionnels

- Conseiller-en dermo-cosmétique pharmaceutique
- Responsable de rayon dermo-cosmétique pharmaceutique

