

<b>OBJECTIFS</b>	Accompagner le patient ayant une prescription dermatologique, Conseiller et vendre des produits d'hygiène et de soin en fonction des besoins et des attentes du client, Mettre en œuvre la politique commerciale de l'officine, Négocier les achats et gérer les stocks, Organiser et animer l'espace de vente dermocosmétique.
------------------	---

<b>PUBLICS VISES</b>	Salarié en activité à l'officine habilité à la délivrance du médicament au public.
<b>CONDITION D'ACCES</b>	Titulaire du BP préparateur en pharmacie, DEUST Préparateur technicien en pharmacie ou du diplôme de pharmacien. Pas de test d'entrée.

<b>DUREE</b>	278 h de formation sur 10 mois de septembre à juin
--------------	--

<b>MOYENS TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT</b>	<p>Afin de garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique, l'action de formation se déroulera avec les équipements suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Salle de cours spécifique</b> équipée d'un ordinateur portable relié à un vidéoprojecteur pour la diffusion de diaporama et de film, d'un tableau blanc rectangulaire mural, d'un paper board,</li> <li>- <b>Une salle espace de vente</b> attenante à la salle de cours comprenant plusieurs gammes dermocosmétiques avec comptoir pour les mises en situation.</li> </ul> <p><b>Intervenants</b> : professionnels de santé (pharmacien et préparatrice ayant une spécialisation en lien avec le CQP)</p>
---	--

CONTENU	Unité de compétence	Modules	Durée
	UF1 : Mise en œuvre de la politique commerciale	Moyens de la définition d'une politique commerciale	10h30
		Achats	14h
		Suivi des ventes	14h
	UF2 : Animation de l'espace de vente	Conception et organisation d'un rayon dermocosmétique	14h
		Animation du point de vente	10h30
	UF3 : Conseil du client en matière d'hygiène et de soin	Physiologie cutanée et types de peaux	21h
		Pathologies de la peau	35h
		Galénique et actifs	14h
		Conseils associés aux produits d'hygiène	21h
		Conseils associés aux produits de soins	21h
		Conseils associés aux produits de beauté	14h
		Analyse de nature de peau et conseils associés	21h
		Communication appliquée au conseil	14h
	UF4 : Vente de produits d'hygiène et de soins	Techniques de vente	35h
		Règlementation en matière de vente en pharmacie	7h
	Évaluation	Contrôle Continu	8h
		Commission d'évaluation	4h
		<b>TOTAL</b>	<b>278h</b>

**SUIVI ET  
EVALUATION**

**Formation présentielle :** alternance de méthodes pédagogiques classiques (exposé et démonstration) et actives (étude de cas, jeu de rôle, mise en situation)

Les formateurs remettront un support pédagogique qui permettra à chaque stagiaire de suivre le déroulement de l'action de formation et ainsi d'accéder à la maîtrise des compétences constituant les objectifs inhérents à ladite action de formation.

Une mise à disposition d'ordinateurs portables sur site pour les stagiaires afin de réaliser le dossier professionnel et la fiche de synthèse.

**Le stagiaire bénéficie d'un suivi personnalisé :**

- Visite en entreprise,
- Suivi pour la rédaction du dossier professionnel.

**Evaluation en centre de formation : néant**

**Pas de validation partielle**

**En cas d'échec : représenter la totalité des épreuves**

**Commission d'évaluation finale :**

Unité de compétence	Modules	Evaluation orale	Notation
UF1	Politique commerciale	Dossier professionnel présenté à l'oral	
UF2		Dossier professionnel présenté à l'oral	
UF3 – UF4	Cas de comptoir	Oral	
<b>TOTAL</b>			

<b>CERTIFICATION</b>	Le JURY, constitué par les membres de la CPNEFP Pharmacie d'officine, est le seul habilité à valider l'obtention du CQP de dermocosmétique pharmaceutique. Le candidat qui a obtenu la moyenne dans UC1 -UC2 et 13/20 à UC3-UC4 obtient le CQP.
<b>MOYEN D'ENCADREMENT</b>	L'encadrement des stagiaires sera assuré par la direction de IFMP et/ou le formateur. Le stagiaire pourra de 8h à 16h du lundi au vendredi (hors mercredi), contacter le centre de formation et plus précisément : <ul style="list-style-type: none"><li>- La responsable administrative, Stéphanie COMBE pour toute question d'assistance ou d'accompagnement organisationnel : 04 91 84 00 02 <a href="mailto:combe@ifmpharmacie.fr">combe@ifmpharmacie.fr</a></li><li>- Le responsable pédagogique Jean Louis GRILLET pour toute question d'assistance ou d'accompagnement pédagogique : 04 91 84 00 03 <a href="mailto:grillet@ifmpharmacie.fr">grillet@ifmpharmacie.fr</a></li></ul>
<b>MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION</b>	L'action de formation débutera par une présentation des formateurs et de chacun des stagiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par les formateurs au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été remis aux stagiaires et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Un calendrier planning des interventions des formateurs sera remis en début de formation
<b>MODALITÉS DE L'ACTION DE SUIVIE</b>	Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par chaque stagiaire, à l'issue de chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation
<b>SESSION TARIF</b>	L'action de formation se déroulera au 38 rue Bénédict 13004 Marseille du mois de septembre au mois de juin de l'année suivante. 20 participants par classe (travail en ½ groupe pour les effectifs supérieurs à 15) Montant du coût de formation annuel : 5560 € Horaire de formation (7 heures) : 8h 11h30 – 12h0 15h30 2 pauses de ¼ heure de 10 h à 10h15 et de 14h30 à 14h45
<b>ACCESSIBILITE PERSONNES HANDICAPEES</b>	CF site internet