



CFA de la pharmacie de Besançon

46 avenue Clemenceau

25000 Besançon

Téléphone : 03.81.82.62.46 – Mme AFHAMI Khadija

E-mail : formation.cfapharma@gmail.com

Web: www.cfapharma-besancon.com



Mise à jour : Aout 2022

LE CQP DERMOCOSMETIQUE PHARMACEUTIQUE

2022-2023



Formation qualifiante, reconnue par les pharmaciens partenaires et leurs salariés qui nous ont fait confiance depuis 2013 !

Taux de réussite 2021/2022 : 80 %

Taux de satisfaction globale de la formation : 88%

Taux réalisation : 100%

Résultats session 2022

INFO PRATIQUES

QUALIFICATION

Le titulaire du CQP dermocosmétique pharmaceutique propose des conseils associés à un traitement dermatologique ou à la prévention dans le domaine dermocosmétique, des produits d'hygiène corporelle et cosmétiques et des produits de parfumerie dans le respect de la réglementation. Il apporte un conseil technique et personnalisé aux clients à partir d'une analyse de leurs besoins, d'une part, et de sa connaissance des propriétés des produits, d'autre part. Il organise et gère l'espace cosmétique de l'officine.

OBJECTIFS

Elaborer la politique commerciale et promotionnelle du rayon et définition de l'assortiment
Organiser l'espace de vente du rayon
Négocier et acheter des produits
Gérer des stocks

PREREQUIS - NIVEAU D'ENTREE

Accessible aux personnes diplômées du BP Préparateur en Pharmacie et assistants pharmaciens en activité ou demandeurs d'emploi.

PERIODE de FORMATION : de septembre à juin

PERIODE d'INSCRIPTION : février à aout

DUREE DE FORMATION :
278 heures de formation

RYTHME DES COURS

1 jour par semaine /40
alternances le lundi 8h-12h /
13h-16h

CAPACITE : 10 places pour
la formation

TARIF et FINANCEMENT :

Formation prise en charge par
des financeurs (OPCO EP).
Pour toute information nous
contacter. (Coût 5560€).

LIEU : CFA 46 Avenue
Clémenceau - Besançon

Nos locaux sont accessibles aux
personnes à mobilité réduite.



PROGRAMME DE FORMATION

CAHIER DES CHARGES DE LA FORMATION CQP DERMOCOSMETIQUE PHARMACEUTIQUE

ACTIVITES	MODULES	DUREE
Mise en œuvre de la politique commerciale de l'officine en matière de dermocosmétique	Les moyens de la définition d'une politique commerciale	14 H
	Les achats	14 H
	Le suivi des ventes	21 H
Animation de l'espace de vente dermocosmétique au sein d'une pharmacie d'officine	Conception et organisation d'un rayon dermocosmétique	14 H
	Animation du point de vente	14 H
Conseil du client en matière d'hygiène et de soin	Physiologie cutanée et types de peaux	21H
	Pathologies de la peau	35 H
	Galénique et actifs	14 H
	Conseils associés aux produits d'hygiène	21 H
	Conseils associés aux produits de soin	21H
	Conseils associés aux produits de beauté	14 H
	Analyse de nature de peau et conseils associés	21 H
Vente de produits d'hygiène et de soin	Techniques de vente	35 H
	Réglementation en matière de vente en pharmacie	7H
Evaluation	Contrôle continu	8 H
	Commission d'évaluation	4 H
	TOTAL	278 H

Méthode et moyens mobilisés : cours magistraux avec des formateurs qualifiés (diaporama/power point, tableau de projection...), mise en situation en pharmacie expérimentale, accompagnement individualisé notamment pour dossier professionnel

Modalités d'évaluation : validation écrite et orale des unités (en centre de formation) + passage devant une commission professionnelle (hors personnel CFA) : cas de comptoir et présentation du dossier professionnel. Validation par un jury national sur dossier.

La formation de préparation au CQP dermocosmétique pharmaceutique est accessible aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, veuillez nous contacter pour étudier votre demande et les besoins de compensations nécessaires.

Témoignages de stagiaires qui nous ont fait confiance :



Céline : « La formation m'a apporté au point de vu professionnel, une assurance au comptoir et une crédibilité concernant le conseil aux clients sur la dermocosmétique ! »



Laurine : « cette formation a été très enrichissante en matière de connaissance dans le domaine dermocosmétique. Grâce à cette année de formation, je peux maintenant apporter un conseil adapté concernant la prévention et le traitement dans le domaine dermo- cosmétique. Celle-ci m'a permis de reprendre confiance en moi ! »



Stella : « Cette formation m'a permis de m'épanouir dans mon métier, grâce à cette formation je me sens plus sûre de moi au quotidien, j'aime d'avantage conseiller les clients car je sens que je possède désormais les connaissances nécessaires à la proposition d'un protocole d'hygiène et de soins adapté. Je n'ai plus d'hésitations et sais répondre aux objections lorsqu'il y en a ! »



Nathalie : « Aujourd'hui, je découvre que le C.Q.P est très bénéfique sur ma vie professionnelle puisque de septembre 2018 à décembre 2018 mes ventes en dermocosmétique s'élevaient à 544 ventes pour un chiffre d'affaire de 5471€ et un panier moyen de 10,05 et ont nettement progressé puisque de janvier 2019 à avril 2019 mes ventes sont de 704 pour un chiffre d'affaire de 7655 € et un panier moyen de 10,87 ce qui fait une augmentation de 40 ventes /mois en plus ! »



Myriam : « Le CQP m'a permis de prendre encore plus confiance en moi, d'être plus sûre de moi, de mes compétences, plus de confiance quand je vends des produits et d'améliorer encore plus mon conseil associé ! »

Témoignages de pharmaciens titulaires qui nous ont fait confiance :

Pharmacie de la mairie à AUDINCOURT, Mme MALFROY : " formation très complète tant scientifiquement que commercialement. Formation intéressante pour valoriser les compétences de son collaborateur, lui donner de nouvelles missions qui développeront la marge de l'officine et assoiront sa notoriété par la qualité de son conseil en dermocosmétique ! "

Pharmacie Centrale, Mme COMOLA Marine : " la formation a permis à ma collaboratrice de prendre de l'assurance, de faire des conseils plus précis et personnalisés. Les compétences acquises, notamment la maîtrise des techniques de mise en avant, les mises en place d'animations, m'ont poussée à lui donner plus de responsabilités ! "



UN ACCOMPAGNEMENT DE QUALITE POUR UNE FORMATION DE QUALITE !

Clément
: gestion

Sandrine :
conseils
associés

Khadija :
Technique de vente
Politique commerciale
merchandising



Constitution du dossier :

- Photocopie du diplôme
- CV
- 1 photo d'identité
- Copie du dernier bulletin de salaire (seulement le haut du bulletin)
- Attestation d'assurance responsabilité civile
- Un chèque de 25€ de cotisation annuelle à l'ordre de l'IFPP (à régler par la pharmacie)
- Frais connexes : 98€ à l'ordre de l'IFPP (à régler par la pharmacie)
- Lettre de motivation
- Photocopie de la carte d'identité

CONDITIONS GENERALES D'INSCRIPTION :

Les inscriptions sont enregistrées au fur et à mesure de leur réception et ne deviennent définitives qu'au retour du bulletin d'inscription accompagné de toutes les pièces demandées. Les pièces nécessaires à la prise en charge vous seront ensuite envoyées.

L'employeur adresse le dossier complet à l'OPCO dont il relève au plus tard dans les 5 jours (calendaires) qui suivent le début du contrat.

L'OPCO dispose de 20 jours (calendaires) à compter de la date de réception du dossier complet pour rendre un avis sur la conformité du contrat et une décision sur la prise en charge financière des dépenses de formation

Dans le cas où le nombre de participants est insuffisant sur le plan pédagogique, l'IFPP se réserve le droit d'annuler une session.

La présence des stagiaires dans les locaux du centre de formation implique l'acceptation du règlement intérieur (remis le jour de la rentrée).

Contactez-nous

IFPP

46 avenue Clemenceau

25000 Besançon

Téléphone : 03.81.82.62.46 - Mme AFHAMI Khadija

E-mail : formation.cfapharma@gmail.com

www.cfapharma-besancon.com