



Public visé :

- > Préparateur en pharmacie
- > Pharmacien

Prérequis :

- > Titulaire du BP Préparateur en pharmacie ou DEUST Préparateur/Technicien en pharmacie
- > Titulaire d'un doctorat en pharmacie

Durée :

- > 278 heures sur 9 mois

Format :

- > En alternance. 1 jour par semaine en cours + une semaine complète en début et en fin de formation

Dispositifs contrats :

- > Contrat de professionnalisation
- > Contrat PRO-A ou plan de développement des compétences
- > Autres dispositifs, nous contacter

Rentrée :

- > Octobre

Tarif :

- > 5 560 euros (coût pédagogique)

CQP Dermo-Cosmétique Pharmaceutique

(Diplôme de spécialisation en Officine reconnu et mis en place par la CPNEFP - Certificat de Qualification Professionnelle de Branche professionnelle)

“
94% taux moyen de
réussite depuis
3 ans”



Vos aptitudes :

- > Aimer le contact avec la clientèle
- > Être à l'écoute
- > Avoir le sens des responsabilités
- > Avoir le sens de l'analyse et identifier les besoins et les attentes des clients
- > Avoir une appétence pour les produits de soins, de beauté et d'hygiène

Lieux de formation et Contacts :

> **Bourges** : Valérie FAUST - rue Gaston Berger 18000 BOURGES
02 48 65 60 87 - email : vfaust@cfapharmacie.com

> **Orléans** : Marion DE CARVALHO - 7 rue François Hauchecorne 45000 ORLÉANS
02 38 84 39 57 - email : m.decarvalho@cfapharmacie.com

> **Joué-lès-Tours** : Cloé FRABOULET - Pôle Cugnot, 5/7 Rue Joseph Cugnot 37300 JOUÉ-LÈS-TOURS
02 47 67 10 11 - email : c.fraboulet@cfapharmacie.com



Objectifs professionnels :

Le spécialiste en dermo-cosmétique aura pour mission :

- > d'identifier les besoins des clients et apporter un conseil spécifique autour du soin et de l'hygiène de la peau et des cheveux
- > de gérer de manière autonome l'organisation de l'espace de vente dédié en proposant des actions commerciales adaptées (vitrine, linéaires...)
- > de définir et mobiliser les moyens nécessaires à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale (enquête de clientèle, adaptation de l'offre en parapharmacie...)
- > d'être en charge de la gestion des stocks (commande, suivi des ventes, inventaires, utilisation de logiciel dédié, ...)
- > d'être l'interlocuteur privilégié des laboratoires

Ses connaissances spécifiques lui permettent de conseiller (dans le cadre d'une prescription dermatologique ou non) le patient après analyse de son état cutané et de ses besoins.

Méthodes pédagogiques :

- > Formation mixte à la fois en présentiel et en distanciel (environ 10%). Les cours sont dispensés par des professionnels de la santé et des spécialistes en marketing et techniques de vente.
- > Pour favoriser la formation, nos sites de formation disposent d'espaces de cours adaptés : pharmacie pédagogique, salle informatique, ...



Conseil du client en matière d'hygiène et de soins	<ul style="list-style-type: none"> > Physiologie et affections de la peau et conseils associés > Pathologies de la peau > Galénique et actifs 	147h
Mise en oeuvre de la politique commerciale de l'officine en matière de dermo-cosmétique	<ul style="list-style-type: none"> > La mise en oeuvre d'une politique commerciale > Les achats et suivi des ventes 	49h
Animation de l'espace de vente en dermo-cosmétique	<ul style="list-style-type: none"> > Merchandising > Animation du point de vente 	28h
Vente de produits d'hygiène et de soin	<ul style="list-style-type: none"> > Technique de vente > Réglementation 	42h
Soutenance de mémoire professionnel et évaluation		12h
HEURES TOTALES DE FORMATION → 278h		

Modalités d'évaluation :

- > La validation du certificat repose sur l'obtention de 4 unités de compétences et de la présentation d'un mémoire professionnel ou possibilité d'acquisition partielle des UE.
- > Le mémoire professionnel correspond aux actions mises en place pendant le temps de formation pratique au sein de l'officine. Ce dossier d'activités est présenté devant un jury de professionnels.

Accessibilité :

- > Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.
- > Pour toute question sur la structure, le besoin en matériel spécifique et l'accompagnement, contactez notre référente handicap : Camille PILON - 02 38 84 39 57

Suivez-nous aussi sur

