



# Catalogue

## Formation continue

Formations de spécialisation  
Certificat de Qualification  
Professionnelle

---



**CFA**  
**Pharmacie**  
Centre-Val de Loire

# CQP Dermo-cosmétique pharmaceutique

Certificateur : CPNEFP de la pharmacie d'officine

Code RS : RS6751

Date d'enregistrement de la certification : 01/10/2024



## Durée

278 heures



## Format

Répartition de la formation

- 1 semaine complète en début et fin de formation
- 1 journée de cours par semaine



## Tarif

5 560€ (coût pédagogique) pris en charge par l'OPCO EP

Prix au 1/10/2025



### La formation permet :

- D'organiser l'espace dermo-cosmétique de la pharmacie
- De dispenser les conseils en terme de prévention associés à une ordonnance
- De déterminer les soins appropriés au besoin
- De mener un entretien de vente
- De réaliser des supports de présentation des produits
- De présenter et animer les offres commerciales auprès de l'équipe



### 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 de la patientèle
- Avoir une appétence pour les produits de soin, de beauté et d'hygiène





## PROGRAMME DE LA FORMATION

→ Conseil du client en matière d'hygiène et de soins	<ul style="list-style-type: none"><li>• Physiologie et affections de la peau et conseils associés</li><li>• Pathologies de la peau</li><li>• Galénique et actifs</li></ul>	161h
→ Mise en oeuvre de la politique commerciale de l'officine en matière de dermo-cosmétique	<ul style="list-style-type: none"><li>• La mise en oeuvre d'une politique commerciale</li><li>• Les achats et suivi des ventes</li></ul>	42h
→ Animation de l'espace de vente en dermo-cosmétique au sein d'une pharmacie d'officine	<ul style="list-style-type: none"><li>• Merchandising</li><li>• Animation du point de vente</li></ul>	26h
→ Vente de produits d'hygiène et de soins	<ul style="list-style-type: none"><li>• Technique de vente</li><li>• Réglementation</li></ul>	42h
→ Évaluation (soutenance du dossier professionnel et mise en situation professionnelle)		7h



### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Identifier les besoins des clients et apporter un conseil spécifique autour du soin et de l'hygiène de la peau et des cheveux
- Gérer de manière autonome l'organisation de l'espace de vente dédiée en proposant des actions commerciales adaptées (vitrine, linéaires)
- Définir et mobiliser les moyens nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie commerciale (enquête de clientèle, adaptation de l'offre en pharmacie...)
- Être en charge des gammes parapharmaceutiques (commande, suivi des ventes, inventaire, utilisation des logiciels dédiés...)
- Être l'interlocuteur privilégié des laboratoires
- Permettre de conseiller avec des connaissances spécifiques (dans le cadre d'une prescription dermatologique ou non) le patient après analyse de son état cutané et de ses besoins.



### Méthodes pédagogiques :

- La formation en alternance permet de se former en entreprise et d'acquérir une véritable expérience professionnelle
- La formation est ponctuée par des mises en situation professionnelles, cas de comptoir, travaux dirigés, ...
- L'accès à des salles de cours adaptées : salles de cours avec tableau interactif, pharmacie école, ...
- La possibilité de prêt d'ordinateur durant la formation



### Modalités d'évaluation :

La validation du certificat repose sur l'obtention des 5 unités de compétences. Ces compétences sont évaluées en fin de formation à travers :

- La soutenance du dossier professionnel
- La mise en situation professionnelle

# CQP Dispensation de matériel médical à l'officine

Certificateur : CPNEFP de la pharmacie d'officine

Code RS : RS6762

Date d'enregistrement de la certification : 01/10/2024



## Durée

180 heures



## Format

Répartition de la formation

- 1 journée de cours par semaine



## Tarif

4 500€ (coût pédagogique) pris en charge par l'OPCO EP

*Prix au 1/10/2025*



## La formation permet :

- De conseiller efficacement les patients et leurs aidants sur le choix, l'utilisation et l'entretien du matériel
- De gérer les aspects logistiques et les démarches administratives propres au matériel médical
- De contribuer à la prise en charge des patients en situation de déplacement et de mobilité réduite.



## Vos aptitudes :

- Aimer le contact avec la clientèle
- Avoir le sens des responsabilités
- Être à l'écoute
- Accompagner les patients et leur famille
- Assurer un service de qualité





## PROGRAMME DE LA FORMATION

- |  |   |                     |
|--|---|---------------------|
| <p>→ Connaissance de l'environnement professionnel, réglementaire et de l'approche tarifaire</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Étudier le marché de matériel médical à domicile</li> <li>• Appliquer la méthode d'étude de marché</li> <li>• Mobiliser le réseau</li> <li>• Connaître le cadre juridique</li> </ul>   | <p><b>10,5h</b></p> |
| <p>→ Les obligations professionnelles, règles de déontologie et de bonnes pratiques, la qualité et la matériovigilance</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Appliquer les bonnes pratiques professionnelles en respectant le cadre déontologique et juridique</li> <li>• Établir un dialogue avec le patient et l'accompagner dans ses choix</li> </ul>  | <p><b>10,5h</b></p> |
| <p>→ Rappels physiologiques et thérapeutiques des principaux handicaps ou maladies ou situations de vie nécessitant le recours du matériel médical ou des dispositifs médicaux</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les pathologies des différents appareils (uro-génital, respiratoire, digestif, locomoteur, ...)</li> <li>• Connaître les contraintes liées aux maladies (diabète, cancer, ...)</li> </ul>  | <p><b>42h</b></p>   |
| <p>→ Connaissances médico-techniques des matériels et dispositifs médicaux</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les caractéristiques de chaque matériel, objectifs et utilisation</li> <li>• Manipuler les matériels et dispositifs médicaux</li> </ul>  | <p><b>96h</b></p>   |
| <p>→ L'accompagnement, la relation d'aide et la communication adaptés à une personne malade ou en situation de handicap et à ses proches</p>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les besoins des patients en lien avec leur pathologie</li> <li>• Maîtriser le questionnement et la reformulation</li> <li>• Favoriser le dialogue</li> <li>• Savoir rassurer le patient et ses proches et développer son éducation</li> </ul> | <p><b>10,5h</b></p> |
| <p>→ Communication professionnelle dans le cadre d'un exercice interprofessionnel coordonné ou en réseaux pluridisciplinaires</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir communiquer avec et auprès de l'équipe officinale</li> <li>• Communiquer avec le réseau de professionnels dédiés</li> </ul>   | <p><b>10,5h</b></p> |



## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Analyser la recevabilité de la prescription de matériel médical
- Identifier le besoin du patient, du soignant et son environnement afin de choisir le matériel le plus adapté
- Assurer le suivi matériel et le dépannage de premier niveau
- Conseiller et éduquer le patient et son entourage sur le traitement prescrit et à l'utilisation du matériel médical
- Communiquer avec une équipe pluridisciplinaire et s'intégrer à une coordination interprofessionnelle



## Méthodes pédagogiques :

- Formation dispensée par des professionnels de la santé et des intervenants spécialisés dans la communication
- Formation ponctuée de mises en situation professionnelles, cas de comptoir, travaux dirigés, ...
- Pour favoriser la formation, nos sites de formation disposent d'espaces de cours adaptés : pharmacie école, salles de cours équipées avec tableau interactif, plateau technique dédié au matériel médical
- Possibilité de prêt d'ordinateur durant la formation



## Modalités d'évaluation :

La validation du certificat repose sur l'obtention des 10 unités de compétences inscrites au référentiel.

Ces compétences sont évaluées en fin de formation à travers :

- La soutenance du dossier professionnel
- La mise en situation professionnelle

# CQP Phytothérapie, aromathérapie et herboristerie en pharmacie d'officine



## Durée

305,50 heures (examen inclus)



## Format

Répartition de la formation

- 1 semaine complète en début et fin de formation
- 1 journée de cours par semaine



## Tarif

6 110€ (coût pédagogique) pris en charge par l'OPCO EP

*Prix au 1/10/2025*



## La formation permet :

- De conseiller et accompagner le patient dans l'usage sûr des produits à base de plante
- De sélectionner et référencer les produits pour garantir leur qualité et leur efficacité
- De valoriser et animer l'espace de vente dédié à la santé naturelle
- De réaliser de préparation officinales et magistrales dans le respect des bonnes pratiques



## Vos aptitudes :

- Faire preuve de curiosité quant aux plantes médicinales
- Vouloir une approche plus naturelle et holistique de la santé
- Vouloir s'investir dans une approche complémentaire de la médecine
- Avoir plaisir à écouter, conseiller et guider les patients dans leurs choix de soins naturels





## PROGRAMME DE LA FORMATION

→ Conseil et vente sécurisés de produits de santé à base de plantes	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conseil au patient</li><li>• Vente</li></ul>	148h
→ Approvisionnement des produits phytothérapie, aromathérapie et herboristerie et gestion du stock	<ul style="list-style-type: none"><li>• Référencement</li><li>• Approvisionnement</li><li>• Gestion de stock et réassort</li></ul>	66h
→ Organisation du rayon dédié et animation du point de vente des produits	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organisation de l'espace</li><li>• Animation</li></ul>	34h
→ Réalisation de préparations	<ul style="list-style-type: none"><li>• Techniques générales et réglementations</li><li>• Préparation magistrale</li><li>• Préparation officinale</li></ul>	55h



### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Conseiller le patient en matière de produits de santé à base de plantes afin de contribuer au maintien et à l'amélioration de sa santé
- Accompagner le patient lors de la vente de produits de santé à base de plantes afin de sécuriser leur utilisation
- Référencer les produits de santé à base de plantes (phytothérapie, aromathérapie et herboristerie) permettant de maîtriser la qualité, l'efficacité et la sécurité de l'offre de produits proposés au sein de l'officine
- Organiser l'espace de vente dédié aux produits en phytothérapie, aromathérapie et herboristerie, afin de mettre en avant les produits et en faciliter le conseil, la gestion de stock et le réassort
- Animer l'espace de vente pour favoriser son attractivité et sa compréhension par les patients
- Réaliser des préparations officinales et magistrales en phytothérapie, aromathérapie et herboristerie pour répondre aux prescriptions médicales, conseils pharmaceutiques et demandes des patients dans le respect du code de la santé publique



### Méthodes pédagogiques :

- Une formation en alternance qui permet de se former en entreprise et d'acquérir une véritable expérience professionnelle
- Une formation ponctuée par des mises en situation professionnelle, cas de comptoir, travaux dirigés, ...
- L'accès à des salles de cours adaptées : salles de cours avec tableau interactif, pharmacie école, ...
- Possibilité de prêt d'ordinateur durant la formation



### Modalités d'évaluation :

La validation du certificat repose sur l'obtention des 4 unités de compétences inscrites au référentiel.

Ces compétences sont évaluées en fin de formation à travers :

- Le dossier professionnel
- La mise en situation professionnelle simulée
- La réalisation de fiches de préparations officinales et magistrales



# COMMENT CANDIDATER À L'UN DE NOS CQP ?

## ÉTAPE 1 - Se préinscrire

Remplir le **formulaire de préinscription** sur le site internet [www.cfapharmacie.com](http://www.cfapharmacie.com), rubrique "Candidater"

## ÉTAPE 2 - Confirmer votre inscription

- Dès que vous avez trouvé un employeur pour effectuer votre CQP, vous devez valider votre inscription définitive en remplissant le **formulaire d'inscription ICI** (ou ci-dessous en flashant le QR Code).
- Vous serez ensuite contacté par un(e) chargé(e) relation clients qui vous invitera à un **entretien conseil**. Cet entretien vous permettra d'échanger sur votre projet de formation et votre évolution professionnelle.

### Formulaire d'inscription



### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question sur la structure, le besoin en matériel spécifique et l'accompagnement, contactez notre référent handicap au 02.38.84.39.57.



**CFA  
Pharmacie**  
Centre-Val de Loire

[www.cfapharmacie.com](http://www.cfapharmacie.com)



### CFA Pharmacie Bourges

Rue Gaston Berger - 02.48.65.60.87

### CFA Pharmacie Chartres

21 rue de Loigny la Bataille - 02.38.84.39.57

### CFA Pharmacie Châteauroux

2 allée Jean Vaillé - 02.48.65.60.87

### CFA Pharmacie Orléans

7 rue François Hauchecorne - 02.38.84.39.57

### CFA Pharmacie Tours

1 allée Catherine Binet - 02.47.67.10.11