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	• Physiologie et affections de la peau et conseils associés • Pathologies de la peau • Galénique et actifs	161h
Mise en oeuvre de la politique commerciale de l'officine en matière de dermo-cosmétique	• La mise en oeuvre d'une politique commerciale • Les achats et suivi des ventes	42h
Animation de l'espace de vente en dermo-cosmétique au sein d'une pharmacie d'officine	• Merchandising • Animation du point de vente	26h
Vente de produits d'hygiène et de soins	• Technique de vente • Réglementation	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.

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

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

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

Connaissance de l'environnement professionnel, réglementaire et de l'approche tarifaire	• Étudier le marché de matériel médical à domicile • Appliquer la méthode d'étude de marché • Mobiliser le réseau • Connaître le cadre juridique	10,5h
Les obligations professionnelles, règles de déontologie et de bonnes pratiques, la qualité et la matériovigilance	• Appliquer les bonnes pratiques professionnelles en respectant le cadre déontologique et juridique • Établir un dialogue avec le patient et l'accompagner dans ses choix	10,5h
Rappels physiologiques et thérapeutiques des principaux handicaps ou maladies ou situations de vie nécessitant le recours du matériel médical ou des dispositifs médicaux	• Connaître les pathologies des différents appareils (uro-génital, respiratoire, digestif, locomoteur, ...) • Connaître les contraintes liées aux maladies (diabète, cancer, ...)	42h
Connaissances médico-techniques des matériels et dispositifs médicaux	• Connaître les caractéristiques de chaque matériel, objectifs et utilisation • Manipuler les matériels et dispositifs médicaux	96h
L'accompagnement, la relation d'aide et la communication adaptés à une personne malade ou en situation de handicap et à ses proches	• Identifier les besoins des patients en lien avec leur pathologie • Maîtriser le questionnement et la reformulation • Favoriser le dialogue • Savoir rassurer le patient et ses proches et développer son éducation	10,5h
Communication professionnelle dans le cadre d'un exercice interprofessionnel coordonné ou en réseaux pluridisciplinaires	• Savoir communiquer avec et auprès de l'équipe officinale • Communiquer avec le réseau de professionnels dédiés	10,5h

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

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

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

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	• Conseil au patient • Vente	148h
Approvisionnement des produits phytothérapie, aromathérapie et herboristerie et gestion du stock	• Référencement • Approvisionnement • Gestion de stock et réassort	66h
Organisation du rayon dédié et animation du point de vente des produits	• Organisation de l'espace • Animation	34h
Réalisation de préparations	• Techniques générales et réglementations • Préparation magistrale • Préparation officinale	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 - Inscription par le stagiaire

Remplir **le formulaire d'inscription** sur le site internet www.cfapharmacie.com, rubrique **"Candidater"**

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.

ÉTAPE 2 - Inscription par l'employeur

Afin de confirmer l'inscription définitive, l'employeur doit remplir **le formulaire d'inscription ICI** (ou ci-dessous en flashant le QR Code).

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.

Opco ep
OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES DES ENTREPRISES DE PROXIMITÉ

CFA Pharmacie
Centre-Val de Loire

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

Catalogue commercial réalisé par le CFA Pharmacie_MAJ Février 2026