



# CQP – Conseiller(ère) en dermo-cosmétique pharmaceutique

## SPÉCIALISEZ-VOTRE EQUIPE

### DYNAMISEZ VOTRE ESPACE PARAPHARMACIE

### DEVELOPPEZ UN CONSEIL EN DERMOCOSMETIQUE AUSSI PERTINENT QUE POUR LE MEDICAMENT



#### Concrètement le CQP, c'est quoi ?

Le CQP de conseiller en dermo-cosmétique pharmaceutique est une **Certification Qualifiante Professionnelle reconnue par la branche de la pharmacie d'officine**. Initié par la CPNEFP (Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle) pour répondre au besoin croissant des professionnels d'officine, le CQP a vu le jour en 2011 et connaît depuis, un vif succès.

#### A qui s'adresse le CQP ?

Le CQP s'adresse aux professionnels de santé habilités à dispenser les médicaments c'est-à-dire **préparateurs** et **pharmaciens** qui souhaitent développer leurs compétences en matière de produits d'hygiène et de soin

#### Comment se déroule la formation ?



**1 jour par semaine**, la formation d'une durée de 278 h se déroule **le mardi** sur 9 mois de septembre à mai à partir du mardi 9 septembre 2014, par groupe de 16 stagiaires maximum.

#### En quoi consiste le programme du CQP ?

Pas moins de **15 modules** viennent enrichir cette formation qui s'articule autour des 4 domaines d'activités de la pharmacie en matière de dermocosmétique :

- Mise en place de la politique commerciale de l'officine
- Gestion et à l'animation de l'espace de vente,
- Conseil personnalisé du client en matière d'hygiène et de soin,
- Fidélisation de la clientèle.



CQP Dermocosmétique pharmaceutique	FORMATION DE 278 h
<b>4 Activités</b>	<b>15 modules</b>
<b>Mise en œuvre de la politique commerciale de l'officine</b> en matière de dermocosmétique	Politique commerciale
	Achats
	Suivi des ventes
<b>Animation de l'espace de vente</b> dermocosmétique au sein d'une pharmacie d'officine	Conception et organisation d'un rayon dermocosmétique
	Animation du point de vente
<b>Conseil du client</b> en matière d'hygiène et de soin	Physiologie cutanée et types de peau
	Pathologies de la peau
	Galénique et actifs
	Conseils associés aux produits d'hygiène
	Conseils associés aux produits de soin
	Conseils associés aux produits de beauté
	Analyse de nature de peau et conseils associés
<b>Vente de produits</b> d'hygiène et de soin	Communication appliquée au conseil
	Techniques de vente
	Règlementation en matière de vente à la pharmacie

## Quelles sont les modalités d'évaluation ?

**Contrôle continu** par module est organisé tout au long de la formation  
**Entretien** avec une commission d'évaluation (mise en situation professionnelles)  
**Validation finale** sur dossier par le Jury de certification désigné par la CPNEFP

## Quelle valeur ajoutée apporte le titulaire du CQP à l'officine ?

- **Véritable référent de l'équipe officinale en matière de conseil en produits cosmétiques d'hygiène et de soin**, il connaît parfaitement toutes les gammes de produits qui existent sur le marché. Il est capable non seulement d'apporter un conseil technique et personnalisé au patient muni d'une ordonnance dermatologique mais aussi de fidéliser le client qui souhaite une offre adaptée à ses besoins ou à ses envies.
- **Véritable force de proposition ou acteur**, il constitue une aide précieuse au pharmacien titulaire en lui proposant des solutions pour dynamiser et développer l'espace parapharmaceutique de l'officine. Il peut également organiser et gérer l'espace cosmétique de l'officine en toute
  - Elaborer la politique commerciale et promotionnelle du rayon et définir l'assortiment
  - Organiser et animer l'espace de vente
  - Négocier les achats des produits auprès des fournisseurs
  - Gérer les stocks

## Les PLUS de la FORMATION

Parfaite connaissance des gammes de produits d'hygiène et de soin  
Une remise en question puis une confortation dans ses pratiques quotidiennes  
Etude de marché de l'officine avec proposition de réassort et de merchandising  
100% des stagiaires sont satisfaits de la formation et leurs titulaires ont constaté une progression notable de leur activité parapharmaceutique.

### Comment financer la formation ?

**Prise en charge par ACTALIANS**  
**2780€ seront versés à l'officine**  
**pour le suivi du stagiaire en formation**

SITUATION	CONTRATS	PRISE EN CHARGE
CDI	PERIODE DE PROFESSIONNALISATION	<b>De la formation</b> <b>Des frais de salaire</b> pour les heures réalisées pendant le temps de travail forfait 10€/h <b>Des frais annexes :</b>
CDD	PLAN DE FORMATION	<ul style="list-style-type: none"><li>• Déjeuner : 15€ par jour</li><li>• Déplacement : 0,25€/km au delà de 30 km A/R entreprise-CFA</li></ul>
EMBAUCHE Demandeur d'emploi	CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION	<b>De la formation</b> Versement de l'aide à la fonction tutorale <i>Pour les moins de 26 ans salaire 80% du smic</i>

L'ASFOSS PACA vous accompagne dans vos démarches administratives.  
La demande de prise en charge de la formation doit être impérativement déposée auprès d'Actalians avant le 25 juillet 2014

### Comment et quand s'inscrire ?

Renvoyer le dossier d'inscription dès maintenant (places limitées)

Téléphoner au 04 91 84 00 00

Envoyer un mail: [combe@cfapharmacie.fr](mailto:combe@cfapharmacie.fr)



Votre lieu de formation

Votre parking

## BULLETIN D'INSCRIPTION SESSION 2014/2015 « CONSEILLER (ERE) EN DERMO COSMETIQUE PHARMACEUTIQUE »

### L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Adresse :

Nom et prénom du titulaire :

Téléphone : Télécopie :

E-mail :

SIRET :

Code APE :

### LE STAGIAIRE

Mme

Mlle

Mr

Nom et Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Téléphone portable : Téléphone fixe :

Mail :

Fonction :

BP de préparateur en pharmacie obtenu le :

à :

#### Constitution du dossier (documents à nous adresser):

- CV et photocopie du BP préparateur en pharmacie
- Photocopie de la Carte d'identité
- 2 photos d'identité
- Lettre de motivation
- Dernier bulletin de salaire

Fait à

, le

Signature du stagiaire

Signature du Chef d'entreprise et cachet