



60, rue de Narvik 07500 GUILHERAND-GRANGES
Tél : 04 75 44 12 25 Fax : 04 75 41 17 39
contact@cfa-sante-2607.fr
www.cfa-sante-2607.fr



LES OBJECTIFS

Etre capable:

- de proposer un conseil expert en dermatologie et en cosmétique
- d'élaborer une politique commerciale et promotionnelle du rayon dermatologique et cosmétique
- d'organisation l'espace de vente du rayon ainsi que de gérer les stocks
- de négocier les achats afin de d'optimiser la marge.

LES PREREQUIS

Il s'adresse aux préparateurs en pharmacie et aux pharmaciens diplômés

En contrat de professionnalisation ou en formation continue dans le cadre du plan de développement de compétences pour les salariés en CDD ou en CDI.

PERIODE ET DUREE

De septembre 2026 à juin 2027

278 heures dispensées : tous les lundis

8h30 à 12h30 & 13h30 à 17h30

FINANCEMENT

Le coût pédagogique et une indemnité de salaire* sont pris en charge directement par l'OPCOEP (0970 838 837) site <https://www.opcoep.fr/ressources/centre-ressources/criteres/criteres-opcoep-pharmacies.pdf>

*Frais de salaire (action individuelle) pris en charge par l'OPCOEP à 12€/heure pour les entreprises de moins de 11 salariés exclusivement ou 10€/heure pour les contrats de professionnalisation

MODALITES D'INSCRIPTION

Formulaire à remplir sur le site:

<https://www.cfa-sante-2607.fr>

LES COMPETENCES

1- Mise en œuvre d'une politique commerciale Définition, achats et suivi des ventes	38 Heures 30
2- Animation du point de vente Conception, organisation et animation du point de vente	24 Heures 30
3- Conseil du client en matière d'hygiène et de soins Physiologie de la peau et pathologies Les galéniques et actifs Les conseils associés aux produits d'hygiène, de soins et de beauté L'analyse de la peau et les conseils associés	161 Heures
4- La vente de produits d'hygiène et de soins Techniques de vente Règlementation en matière de vente en pharmacie	42 Heures
Evaluation	12 Heures

LES POINTS FORTS DU CQP DERMOCOSMETIQUE

1-La découverte du marketing et de la gestion :

Panier moyen, étude de marché, veille concurrentielle, gestion des achats, étude de rentabilité, analyse des besoins, satisfaction clientèle ...

Par le biais de la mise en place d'enquêtes, d'une offre commerciale attractive et adaptée, de la maîtrise des outils digitaux...

2- Le merchandising et les techniques promotionnelles

Conception d'un espace dermo-cosmétique cohérent,
Mise en place d'animations et d'actions promotionnelles en accord avec sa hiérarchie et en lien avec l'équipe officinale

3- Le conseil expert en dermatologie

La maîtrise des connaissances dermatologiques permettent de devenir un EXPERT de la peau dans le cadre des prescriptions médicales et lors des demandes spontanées : Conseils associés à l'ordonnance, entretien spécialisé...

4- La maîtrise des techniques de vente et de communication

Savoir prodiguer des conseils éclairés en s'adaptant aux besoins des patients/clients, reformuler, répondre aux objections.

Connaitre les techniques et argumentaires de promotion : Rapport qualité prix, efficacité, formule ou spécificité des produits.