

Le conseil dermocosmétique appliqué à la pharmacie d'officine

Public concerné

Pharmaciens et préparateurs en pharmacies d'officines, personnel officinal

Intervenant

Laurence Ledreney-Grosjean,
Fondatrice et dirigeante de la société Paraphie conseil et formation des équipes officinales (depuis 2002).

- Expert en stratégie de développement des pharmacies d'officine
- Certifiée institut français de gestion, dpme : direction des petites et moyennes entreprises
- Auteur de l'ouvrage « *abc du conseil dermocosmétique en pharmacie* », éditions du moniteur des pharmacies (2012)
- Auteur de l'ouvrage « *le conseil dermocosmétique en pharmacie* », éditions du moniteur des pharmacies (2018)
- Certifiée « *méthode de management arc en ciel* »

Dates et lieux

Se référer au site internet

Possibilité de déplacement dans votre région sur demande, n'hésitez pas de nous contacter.

Modalités

Durée : 28 heures sur 4 jours

Horaires : 9h30-12h30
puis 13h30-17h30

Tarifs :

Frais d'inscription 75€ HT
Frais pédagogiques 980€ HT
Frais de journée d'étude 200€ HT*
Soit un total de 1055€ HT
Possibilité de prise en charge par votre OPCO
**uniquement pour les formations en présentiel 50 € H. T. (60 € T.T.C.) par jour de formation*

Matériel :

livret de formation remis à chaque stagiaire.

Modalités d'évaluation

Test général des 4 jours d'intervention

Questionnaire :

- 80 questions
- 20 questions pour chaque jour de formation
- ½ point par bonne réponse



Société dirigée par sa fondatrice
Laurence Ledreney-Grosjean depuis 2002



PARAPHIE
CONSEIL ET FORMATION
EN OFFICINE





Devenir une véritable spécialiste du conseil dermocosmétique en officine, afin de fidéliser les clients par un conseil personnalisé. Savoir reconnaître les différents types et états de la peau pour pouvoir proposer un conseil juste et personnalisé.

Depuis l'accueil du client jusqu'à la prise de congé. Observation, écoute active, investigation, proposition, réponse aux objections, conclusion, remise d'échantillons... Se différencier par un conseil personnalisé et pertinent en topique et per os.

Jour 1 : Physiologie cutanée

Présentation des objectifs pédagogiques de la journée

- Maîtriser les fonctions spécifiques pour chacun des composants de la peau
- Découvrir l'importance du renouvellement cellulaire
- Mettre en évidence le rôle du film hydro lipidique
- Découvrir l'importance d'une bonne hygiène de peaux (nettoyage et hydratation biquotidienne)
- Elaborer un conseil en topique et par voie orale

Connaissance de la peau

- L'hypoderme composition et rôle
- Le derme : composition et rôle
- La jonction dermo épidermique : composition et rôle
- L'épiderme : composition et rôle
- Le renouvellement cellulaire
- Le système mélanocytaire
- Le film hydro lipidique : composition et rôle
- Le facteur d'hydratation naturel de la peau
- Notion de ph

L'hygiène et soin de la peau

- Spécificité du contour des yeux
- Les différents types de nettoyages
 - Nettoyage avec rinçage à l'eau
 - Nettoyage avec rinçage à la lotion

- Les différentes méthodes de démaquillage
 - Démaquillage des yeux
 - Démaquillage visage
- L'hydratation du contour des yeux
 - Quelles textures ?
- L'hydratation du visage
 - Hydrater : textures légères ou riches, crèmes et sérums
 - Nourrir : les principes actifs nourrissants, les céramides
- Hydrater et nourrir de l'intérieur
- Les gommages
 - Avec ou sans grains
 - Chimique ou mécanique
- Les masques et les sérums

Test et cas pratiques

- Étude de cas, jeux de rôles, entraînement avec des cas réels
- L'approche de chaque cas clinique
 - Accueil positif, investigation, écoute
 - Reformulation, analyse, proposition
 - Réponse aux objections et conclusion
 - Remise d'échantillons et prise de congé
 - Erreurs à éviter



Jour 2 : Types et états de peau

Présentation des objectifs pédagogiques de la journée

- Maîtriser les notions de type de peau
- Différencier types et états de peau
- Analyser les besoins réels et immédiats

Savoir reconnaître les types de peaux

- Les types de peau
 - La peau normale
 - La peau sèche
 - Constitutionnelle
 - En péri-ménopause
 - La peau mixte
 - La peau grasse
 - Avec séborrhée fluente
 - Avec séborrhée rétentionnelle
- La peau selon le sexe
- La peau selon l'âge
- La peau selon la couleur de la peau

Savoir reconnaître les états de peau

- Les états de peau
- Pour chaque état : causes internes, causes externes action recherchée et conseil
 - La peau déshydratée
 - Chez les sujets peau sèche
 - Chez les sujets peau grasse
 - La peau sensible – rougeur – allergique
 - La peau relâchée, fatiguée
 - La peau ridée de façon actinique
 - La peau acnéique
 - Avec traitement
 - Sans traitement
 - La peau et les troubles de pigmentation

Test et cas pratiques

- Étude de cas, jeux de rôles entraînement avec des cas réels
- L'approche de chaque cas clinique
 - Accueil positif, investigation, écoute
 - Reformulation, analyse, proposition
 - Réponse aux objections et conclusion
 - Remise d'échantillons et prise de congé
 - Erreurs à éviter

Jour 3 : Vieillesse cutané

Présentation des objectifs pédagogiques de la journée

- Description du vieillissement normal
- Description du vieillissement actinique
- Reconnaître les différences fondamentales entre un vieillissement normal et un vieillissement actinique
- Réaliser le conseil adapté pour chacune des différences
- Conseiller un complément alimentaire adapté au besoin du client

Le vieillissement de la peau

- Le vieillissement cutané normal
 - Processus interne
 - Processus externe

- Le vieillissement cutané actinique
 - Rôle du soleil
 - Processus interne
 - Manifestations externes

Adapter les types d'états de peaux avec le vieillissement cutané

- Étude de cas, jeux de rôles, entraînement avec des cas réels
- Le vieillissement cutané et la peau sèche
- Le vieillissement cutané et la peau mixte
- Le vieillissement cutané et la peau grasse
- Pour chaque cas, le conseil soin adapté
 - Le conseil d'hygiène de vie
 - Les compléments nutritionnels

Jour 4 : Maquillage correctif

Présentation des objectifs pédagogiques de la journée

- Savoir conseiller un maquillage correctif
- Le rôle du maquillage correctif
- La psychologie du client avec pathologie visible mais bénigne
- Le conseil adapté

La préparation du teint pour toutes les peaux

- La base de teint
- Le rôle et l'application de l'anti-cerne

- Le rôle et l'application du fond de teint
- Le rôle et l'application de la poudre
- Analyse des argumentaires utilisés

Le maquillage correctif

- Entraînement réel par petits groupes de 2 ou 3 personnes
- L'application de la base, l'anti-cerne, du fond de teint, de la poudre
- Analyse des argumentaires utilisés
- Tact avec le client