



Pharmacie

CQP DERMO-COSMÉTIQUE PHARMACEUTIQUE

Titre reconnu par la branche - Niveau 4 (BAC) — •

📅 9 mois / Septembre • ⌚ 3 à 4 jours / 5 en entreprise • 👤 Présentiel

QUELS MÉTIERS ?



Référent Dermo-cosmétique
pharmaceutique en
pharmacie d'officine



NC

Poursuite
d'étude*

*(2025)

93 %

Réussite à
l'examen*

*(2025)

100 %

Insertion
dans l'emploi
à 6 mois

CRITÈRES D'ENTRÉE :

o Public :

- Toute personne habilitée à la délivrance de médicaments

o Pré-requis :

- Être titulaire du BP préparateur en pharmacie ou DEUST Préparateur en pharmacie
- Ou être titulaire du diplôme d'état de docteur en pharmacie

o Sélection :

Par ordre d'inscription

o Tarif & Contact :

Pas de frais d'inscription.

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle.

✉ pharmacie@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 43

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat
de professionnalisation

Formation
continue

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO EP

TOUS PUBLICS :

- Salariés en pharmacie d'officine
- Possibilité de prise en charge des coûts de formation par l'OPCO EP



CONTENU

Évaluation via des contrôles ponctuels. Rédaction d'un dossier professionnel et présentation à l'oral, mise en situation professionnelle.

Modules métier

Mise en œuvre de la politique commerciale

Participez activement au développement d'une officine en apprenant à construire une offre attractive et adaptée aux besoins des clients. Vous serez formé à analyser le marché, gérer les produits et optimiser les performances commerciales.

- Analyse du marché et de la clientèle
- Construction d'une offre produits cohérente (gammes, assortiment)
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Suivi des ventes et analyse des performances
- Mise en place d'actions de

🕒 88,5 h

Vente de produits d'hygiène et de soins

Maîtrisez les techniques de l'acte de conseil pour convaincre et fidéliser votre clientèle. Vous développerez votre aisance relationnelle et votre capacité à répondre aux attentes des patients dans un environnement dynamique.

- Identification des besoins et attentes du patient
- Maîtrise des étapes du conseil (accueil, conseil, conclusion)
- Techniques d'argumentation et de vente additionnelle
- Gestion des objections et fidélisation de la clientèle

🕒 42 h

Animation de l'espace de vente

Apprenez à valoriser un espace de vente et à capter l'attention des clients grâce aux techniques de merchandising. Vous saurez réaliser des mises en avant, créer des animations et des vitrines qui contribuent à dynamiser l'activité et à booster les ventes, tout en respectant le rôle de conseil de l'officine.

- Organisation et implantation du rayon
- Techniques de merchandising et mise en valeur des produits
- Création de vitrines et supports promotionnels
- Mise en place d'animations commerciales
- Suivi de l'efficacité des actions promotionnelles

🕒 24,5 h

Conseil du client en matière d'hygiène et de soins

Devenez un expert du conseil personnalisé. Vous accompagnerez chaque client en proposant des solutions adaptées à ses besoins, avec professionnalisme et écoute.

- Analyse du type de peau et des besoins du client
- Connaissance des produits (hygiène, soins, beauté)
- Identification des principales pathologies cutanées (avec ou sans ordonnances)
- Reconnaissance des signes d'alerte nécessitant une orientation vers un professionnel de santé
- Compréhension des causes et facteurs aggravants (environnement, hygiène de vie, produits utilisés)
- Proposition de solutions adaptées : conseils de soins, produits appropriés et mesures de prévention
- Élaboration de conseils personnalisés et protocoles adaptés

🕒 161 h

Au terme de la formation je serai capable de :

- Proposer des conseils associés à un traitement dermatologique.
- Proposer des conseils en dermocosmétique.
- Apporter un conseil technique et personnalisé aux patients/clients à partir de l'analyse de leur état cutané et de leurs besoins.
- Organiser et gérer l'espace cosmétique de l'officine (élaboration de la politique commerciale et promotionnelle du rayon et définition de l'assortiment négociation et achat des produits - gestion des stocks - organisation de l'espace de vente).

Les + de la formation

Une formation courte et adaptée aux exigences des officines. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Compétences professionnelles

- Un programme axé exclusivement sur le développement des compétences professionnelles.

Certification créée par les pharmaciens

- La délivrance d'un titre créé par les pharmaciens pour les salariés des officines