

## INFOS PRATIQUES

### Profil des stagiaires

Préparateur(trice) en pharmacie, Pharmacien

**Nombre de stagiaires maximum : 28**

### Lieu de formation

AFICEPP, CFA Pharmacie Toulouse  
1 chemin Carrosse - 31400 Toulouse

### Durée de la formation

278 heures de cours, tous les lundis  
du 1<sup>er</sup> lundi de septembre au dernier lundi  
de mai + quelques mardis.

### Méthodes pédagogiques utilisées

- projection diaporama/vidéoprojecteur
- support papier
- documents à disposition sur la plate-  
forme numérique du CFA
- ateliers (maquillage, diagnostic de peau,  
techniques de vente)
- mises en situation dans la pharmacie  
expérimentale du CFA

### Modalités de suivi

- Contrôle continu écrit en cours de  
formation
- Évaluation finale écrite et orale
- Présentation du dossier professionnel  
et d'un cas comptoir devant une  
commission d'évaluation constituée de  
professionnels
- Présentation finale du dossier devant la  
CPNE pour l'attribution du CQP.

### Formateurs

Thierry COURTOT  
Pharmacien responsable pédagogique.  
Expert en Dermocosmétologie.

Jessica MARTINEZ  
Pharmacien Conseil Merchandising et  
Communication.

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

### Constitution du dossier

- Fiche d'inscription à télécharger sur le  
site du CFA, onglet CQP :  
[www.cfapharma-toulouse.fr](http://www.cfapharma-toulouse.fr)
- Le postulant doit avoir trouvé une  
pharmacie pour suivre la formation en  
alternance. Les modalités de contrat  
sont à consulter sur  
[http://www.actalians.fr/entreprise/  
financer-votre-projet/notre-  
financement/nos-themes-baremes-  
de-prise-charge](http://www.actalians.fr/entreprise/financer-votre-projet/notre-financement/nos-themes-baremes-de-prise-charge). Dans la rubrique  
«Sélectionnez votre profession»  
choisissez «pharmacie d'officine».

**Le dossier complet doit être envoyé au  
CFA avant le 30 juin, en recommandé  
avec accusé de réception.**  
Tout dossier incomplet sera rejeté.



CFA Pharmacie de Toulouse  
1 chemin Carrosse - 31400 Toulouse  
**05 62 71 85 62**  
(standard fermé le mercredi après-midi)



**A.F.I.C.E.P.P.**

Conception graphique : A l'évidence 06 83 67 97 33

# CQP

## Dermo cosmétique pharmaceutique

Certificat de Qualification Professionnelle  
au CFA de Toulouse



## Le CQP = certificat de branche

Un dispositif de qualification des personnes habilitées à délivrer le médicament au public. Il s'adresse aux Préparateurs-trices en pharmacie et aux Pharmaciens.



## Objectifs de la formation

- Être capable d'apporter un conseil technique et personnalisé aux clients à partir d'une analyse de leur état cutané et de leurs besoins d'une part et de sa connaissance des propriétés des produits d'autre part.
- Être capable d'apporter un conseil lors de la délivrance d'une prescription dermatologique.
- Être compétent dans :
  - l'élaboration de la politique commerciale et promotionnelle du rayon et la définition de l'assortiment ;
  - l'organisation de l'espace de vente du rayon ;
  - la négociation et l'achat des produits ;
  - la gestion des stocks.

## PROGRAMME DE LA FORMATION 4 unités à valider sur 278 heures

### UNITE 1

#### Mise en oeuvre de la politique commerciale de l'officine en matière de dermo-cosmétique

*La pharmacie et son environnement : le marché, la demande, l'offre commerciale du point de vente, la construction de l'offre.*

- Les indicateurs de gestion
- Rappels sur la gestion des stocks
- Les achats
- Les promotions

40  
heures

### UNITE 2

#### Merchandising

- Introduction au merchandising
- L'espace de vente
- L'implantation du linéaire
- Les produits dans le linéaire
- Les actions promotionnelles
- Mise en situation d'implantation / réimplantation d'un rayon

24  
heures

### UNITE 3

#### Conseil au client en matière d'hygiène et de soins

- Galénique et actifs, la décomposition de la formule
- Anatomie et physiologie de la peau
- Produits et conseils : adaptation des produits aux états cutanés
- Les pathologies cutanées

174  
heures



### UNITE 4

#### Communication avec le client et techniques de vente

- La communication
- La typologie de la clientèle
- L'acte de vente

40  
heures