

# Objectifs et Modalités de Formation:



## Intitulé: L'art de coordonner l'axe Conseil Dermo Cosmétique Officiel

<i>Objectifs pédagogiques</i>	<p>Relever l'importance de ce rôle au sein de votre établissement</p> <p>Fidéliser sa clientèle grâce à la qualité du conseil Dermo Cosmétique</p> <p>Développer votre posture pour engager à la croissance des ventes Dermo cosmétiques</p>
<i>Compétences Acquises</i>	<p>S'auto analyser et définir ses plans d'actions</p> <p>Adopter une posture de référent sur l'axe PARAPHARMACIE grâce à différents items abordés</p> <p>Acteur de votre développement (de l'achat, au conseil, à l'animation)</p>
<i>Durée</i>	<p>Total de 28h réparties en 4x 7h</p>
<i>Date</i>	<p>Calendrier des formations: 5 / 12 / 19 / 29 JUIN (72) 2026 et 8 / 15 / 22 / 29 (37) SEPTEMBRE 2026</p> <p><b>Les ++ Marine ANDRE Formations est à l'écoute de vos propositions de dates</b></p>
<i>Lieux</i>	<p>En Inter entreprise en salle de formation INDRE ET LOIRE ( 37)</p> <p>En visio live pour tout autre département</p>
<i>Pré requis*</i>	<p>Titulaire pharmacie / Responsable de gamme parapharmacie en officine</p> <p><b>* Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap</b></p>

---

## *Tarif global pour 28h par participant*

Les tarifs affichés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour une formation **100% financées** sous réserve de fonds suffisants (FAFCEA pour les gérants et OPCO EP pour les salariés)

**40€/ heure soit 1120€ au total \* Hors frais annexes de déplacement et location de salle**

---

## *Modalités d'inscription*

1- Prise de contact via le formulaire de contact sur le site internet ou téléphone

2- Echange téléphonique pour déterminer vos besoins, cibler l'organisation qui vous correspond et dates idéales

3- Envoi du programme de formation et devis/convention de formation par mail

4-Envoi par mail du devis/convention de formation signé (la signature vous engage à la réalisation de la formation)

---

## *Modalités de financement*

### **Si auto financement entreprise :**

Acompte de 20% par virement bancaire + contrat de formation signé

Paiement du solde le jour J (date de formation)

### **Si financement fond public :**

1-Acceptation du devis/convention de formation et envoi de celle ci sur le site de l'organisme financeur [Mes services en ligne](#) (OPCO EP) ou FAFCEA.

2-Démarches de demandes de financement sur votre compte

3- Attente de la décision de l'organisme financeur

4- Acceptation ou non d'un de ces organismes

5- Si acceptation de financement, règlement par virement bancaire de 100% du tarif global + on valide les dates de formation post réception de paiement.

6- J'établis votre facture acquittée post formation et attestation de fin de formation.

7- Vous envoyez la facture à l'organisme pour finalisation du dossier et remboursement de formation(s)

---

---

*Moyens  
Pédagogiques,  
techniques et  
d'encadrement*

Moyen d'encadrement: **14H** animées par **Marine André**, formatrice diplômée Bac +3 en esthétique cosmétique et vente, j'ai acquis 15 années d'expérience dans le secteur du retail, de la formation et de l'animation en Esthétique Cosmétique. Un domaine qui me passionne et où j'ai pu m'engager auprès de différentes maisons actrices de ce marché en perpétuel évolution; Parfums Christian Dior, Yves Rocher, Shiseido, Nuxe et Clinique des Champs Elysées. L'univers du spa/institut et de la parapharmacie m'ont engagé dans une démarche de formation continu de proximité avec mes clients. C'est avec certitude que la formation est la clé du succès de vos équipes/ de vous. Aujourd'hui, c'est avec détermination et bienveillance que je souhaite vous accompagner et faire monter en compétences vos équipes.

**Co animation avec Laurence LEDRENEY GROSJEAN (14H)** : Auteur de 3 ouvrages en Dermo cosmétiques, Fondatrice de PARAPHIE

**Les ++ Je garantie des formations de qualité, de proximité et un suivi régulier.**

Moyen pédagogique et technique:

En salle de formation : Créations sur support papier ou ordinateur, book d'accompagnement, alternance apports théoriques et mise en pratique

Visio Live : TEAMS, interactions participatives, partage d'écran

Moyen d'évaluation des acquis:

Mise en pratique, quizz, QCM

---

*Suivi et évaluation*

Après chaque session des interactions ludiques, humaines dans un cadre convivial sont faites pour évaluer les acquis de chacun

Quizz de fin de formation pour l'évaluation des acquis portant sur l'ensemble des modules de formation + évaluation de la satisfaction du contenu de la formation + un plan d'action qui semble réalisable à chacun d'entre vous sera établi pour garantir un suivi de qualité et mise en application réalisable

Attestation de fin de formation remise + attestation de présence

**Les ++ Appel de suivi programmé à 3 mois pour garantir la proximité, l'écoute et le suivi de performance**

**Les ++ Accompagnement long terme**

**Les ++ Duo gagnant Théorie personnalisée + Pratique Opérationnelle**

---

# Programme et Déroulé de formation :



EN PARTENARIAT AVEC LAURENCE LEDRENEY-

SPECIALISTE EN DERMO COSMETIQUE & EN ORGANISATION OFFICINALE



## **Jour 1 : 9h-13h ou 14h-17h (7h)**

Relever l'importance du rôle de responsable parapharmacie au sein de votre établissement

Durée 7h / Double Intervention (Laurence LEDRENEY 4h et Marine ANDRE 3h)

- CONNAISSANCE DE L'OFFICINE

1. Notions économiques

Les chiffres de l'officine / Répartition du chiffre d'affaires par taux de TVA / Catégorie management

2. Les typologies d'officines

3. Les différents acteurs

Fournisseurs / Les acteurs dans mon officine / Les clients

4. Apprendre à connaître son patient

Les motivations d'achat de vos patients / Les tendances de comportements de votre patient avec la méthode arc-en-ciel disc / La communication à l'aide de la méthode arc en ciel / Procédures et consignes de transmission des informations au client/patient

- QU'EST CE QUE L'ECOUTE ACTIVE ?

Définition / Comment la développer ? / Comment s'en servir dans votre quotidien ? / Atelier pratique

- LES TENDANCES ET MARQUES DERMO COSMETIQUES A FORTE VALEURE AJOUTEE

Rester à l'affût des nouveautés et avancée scientifique / L'offre et la demande / Notoriété ou nouveautés ? / Gammes courtes ou importantes ?

---

# Programme et Déroulé de formation :



## **Jour 2 : 9h-13h / 14h-17h (7h)**

**Fidéliser sa clientèle grâce à la qualité du conseil Dermo Cosmétique**

Durée 7h / **Double Intervention (Marine ANDRE 4h et Laurence LEDRENEY 3h)**

- LA PHYSIOLOGIE CUTANEE - NIVEAU EXPERT+ (Formatrice Laurence)

**1. Introduction : La peau, qu'est-ce-que c'est ?**

**2. Étude de la peau et des différentes couches**

Hypoderme - Derme - Épiderme

**3. Focus sur le derme**

Collagène - Élastine - glycosaminoglycanes - La matrice extra cellulaire - La jonction dermo- épidermique

**4. Focus sur l'épiderme**

Le kératinocyte et le renouvellement cellulaire - Le mélanocyte et la protection solaire - La cornéocyte et la couche cornée

**5. Le film hydrolipidique et le PH cutané**

- DIAGNOSTIC DE PEAU (Formatrice Marine)

Savoir analyser type de peau/ état de peau en 1 min TOP CHRONO

- ROUTINE DE SOIN

L'importance de chaque étape / routine de soin adaptée aux saisons, type de peau...

- ARGUMENTAIRE DERMOSMETIQUE

Les étapes d'une argumentation réussie / Apprendre à différencier les étapes/produits de soins / La force de la vente additionnelle / Associer la routine à une gestuelle adaptée

- ZOOM SUR VOS LABORATOIRES À DÉVELOPPER
-

# Programme et Déroulé de formation:



## **Jour 3 : 9h-13h / 14h-17h (7h)**

Durée 7h / Intervention Laurence LEDRENEY

- CONNAISSANCE DE LA FONCTION ACHAT

### **1. Les étapes de la fonction achat**

Quelle est la stratégie globale de l'entreprise ? / Quelle est ma fiche de poste

### **2. Missions de l'acheteur**

Connaitre son marche et tendances / Choix des marques / La marge et les # remises

### **3. Organisation du service achat**

Qui fait quoi dans mon officine / Coût des tâches par acteurs / Les différentes missions : acheteur - approvisionneur - Responsable marque - rayonniste - réceptionniste

### **4. Connaissance de son interlocuteur**

Etude des comportements et Méthode Arc-En-Ciel DISC / Adaptée à mon fournisseur / En interne équipe

- LES ACHATS

### **1. Préparation de la commande**

Etude de mon dossier / Préparation de mes objectifs

### **2. Réception du fournisseur**

Positionnement et cadrage - timing - présentation des objectifs / Mise au point chiffrée quantifiée / Négociation - typologies et objectifs / Négociateur - demander - contrôler e. Relation « gagnant/gagnant »

### **3. Réception de la commande**

Réception à date / Dispatch des différentes catégories - produits - testers - ... / Fluidité du back office / Nouveautés prix

# Programme et Déroulé de formation :



## **Jour 4 : 9h-13h / 14h-17h (7h)**

Durée 7h Intervention Marine ANDRE

- SOYEZ ACTEURS DU DEVELOPPEMENT DE LAXE PARAPHARMACIE GRACE A VOTRE VISION 360

### **1. Quelles stratégies adopter pour une implantation de gammes réussie ?**

Implantation / Plan merchandising / Délégation / Formation / PLV / Challenges

- ANIMATIONS DERMO COSMETIQUES

### **1. Connaissance des business modèles de l'animation en point de vente**

Les idées d'animation pour susciter l'intérêt de vos clients (fidèles et de passage)

#### **1. Les Clés d'une animation réussie**

L'event planner, outil indispensable à la bonne réalisation de l'animation

#### **3. Les leviers d'une communication réussie**

De l'accueil à l'animation et de l'achat à la fidélisation, chaque étape compte / Quels investissements et outils sont nécessaires à une animation réussie ?

### **4. Comment analyser et valoriser les indicateurs de performance post animation ?**

Garantir un bon suivi de performance