



AFPPFC

Association

*Pour la Formation Professionnelle des
Préparateurs en Pharmacie de Franche-Comté*

Catalogue de formation 1er semestre 2018

100 %

Taux de satisfaction des stagiaires : enquêtes de satisfaction à chaud et à froid « le jury c'est vous » de janvier à décembre 2017.



AFPPFC

Association
Pour la Formation Professionnelle des
Préparateurs en Pharmacie de Franche-Comté

Calendrier des formations en journée 2018								
Intitulé du thème de formation	Lieu de formation	Durée de la formation						Public *
		Nb de jour(s)	heures	mars	avril	mai	juin	
1 ^{er} semestre								
Perfectionnement à la vente de produits dermocosmétique	Bavilliers	3	21	1, 8, 15				Ph/Pré/Vend
Perfectionnement à la vente de produits dermocosmétique	Vesoul	3	21	22, 29	5			Ph/Pré/Vend
Nutrition adaptée aux pathologies cancéreuses et digestives	Bavilliers	2	14			24, 31		Ph/Pré
CQP 1 dermo-cosmétique pharmaceutique	Besançon	40	278	de septembre à juin 1 jour/semaine				Ph/Pré
CQP 2 produits de beauté de d'hygiène	Besançon	23	161	de septembre à juin 1 jour/semaine				salarié autre
* Pharmaciens : Ph Préparateurs : Pré Vendeurs en Pharmacie : Vend								



Bulletin d'inscription :

- à télécharger sur notre site internet : www.cfapharma-besancon.com
- à nous retourner par :
 - courrier : 46 avenue Clémenceau 25000 Besançon
 - mail : secretariat.cfapharma@gmail.com
 - par fax au 03 81 82 62 48

Formations prises en charge par ACTALIANS pour les salariés, par le FIFPL pour les titulaires



AFPPFC

Association
Pour la Formation Professionnelle des
Préparateurs en Pharmacie de Franche-Comté

FICHE FORMATION - AFPPFC

Intitulé	Perfectionnement vente conseil de produits dermo-cosmétiques
Objectif général de la formation	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de mener une vente conseil en dermo-cosmétique dans le respect de la réglementation
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">• Adapter sa communication à la typologie du client.• Elaborer une fiche technique produit en fonction de la typologie de la clientèle.• Réalisation de fiches produit• Connaître les produits dermo-cosmétiques• Savoir mettre en application les acquis de la formation• Analyser ses propres ventes conseils en dermo-cosmétiques• Développer son assertivité aux produits dermo-cosmétiques
Public visé	Pharmaciens, préparateurs, vendeurs
Pré-requis	<p>Avoir suivi les modules de formation :</p> <ul style="list-style-type: none">- « conseil et vente à l'officine »- « vente de produits dermo-cosmétiques » <p>Ou avoir validé le CQP Dermo-cosmétique pharmaceutique. Ou avoir des connaissances en vente conseil et produits dermo-cosmétiques</p> <p>A l'inscription, les stagiaires indiqueront les marques avec lesquelles ils travaillent et devront préciser quel état ou types de peau ils souhaitent développer en priorité pour les mise en situation parmi les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">- Peau grasse- Peau sèche- Peau déshydratée- Peau mature

**Contenu
pédagogique**

JOUR 1 : 7h

9h-9h20 Accueil des participants

- Présentation croisée des participants
- Evaluation des besoins des stagiaires au regard d'une analyse des pratiques professionnelles

9h20-9h40 Rappel des préalables à la vente conseil : la bonne communication, savoir écouter, la bonne attitude positive

9h40-10h10 Les étapes de l'entretien de vente

10h10-10h40 La typologie de la clientèle : méthode SONCAS

10h40-12h Rappel des produits dermo-cosmétiques

12h-12h30 Rappel des différents types de peau

13H30-17h

Construction d'argumentaire de vente conseil de produits dermo-cosmétiques

- Elaboration d'une fiche produit soin visage : produits de nettoyage, gommages, masques, sérums, produits de soins protecteurs et traitants
- Caractéristiques produits
- Caractéristiques techniques
- caractéristiques commerciales
- produits complémentaires, vente additionnelle, conseils associés
- construction d'un argumentaire en fonction de la typologie client suivant la méthodologie SONCAS

Demander aux participants des exemples de cas de comptoir soins visage rencontrés en pharmacie, pour le jour 2.

JOUR 2 : 7h

9H00-9h10 Accueil des participants/bilan du jour 1

Cas de comptoir

9h10-10h Échange sur des cas de comptoir rencontrés en officine par les participants

10h-10h50 Analyses critiques sur la prise en charge de ces cas

10h50-11h10 Vidéo : exemple de situation de vente conseil de produits dermo-cosmétiques (erreurs à éviter, les bons conseils)

11h10-12h20 Travail des cas de comptoir en officine pour les mises en situations du jour 3

12h20-12h30 Présentation des grilles d'évaluation

13H30-17H

Atelier soin visage :

- Présentation du contenu de l'atelier
- Séance en binôme d'un soin visage complet avec les différentes techniques de soin (démaquillage, gommage, masque, application de crème de jour)
- Bilan de l'atelier et du ressenti par rapport aux produits

	<p><u>JOUR 3 : 7h</u></p> <p>9h-9H10 accueil des participants/bilan du jour 2</p> <p>9h10-12h30 Mise en situation de tous les participants sur les différents types de peaux choisis et cas de comptoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • préparés par les stagiaires en jour 2, sous forme de sketch en binôme filmés • analyse des autres participants à l'aide d'une grille d'évaluation • auto-évaluation des participants mis en situation • bilan de l'analyse des participants • analyse critique par les formateurs après visionnage des cas de comptoir <p>13H30-16h20 Mise en situation de tous les participants, sur les différents types de peaux choisis et cas de comptoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • préparés par les stagiaires en jour 2, sous forme de sketch en binôme filmés • analyse des autres participants à l'aide d'une grille d'évaluation • auto-évaluation des participants mis en situation • bilan de l'analyse des participants • analyse critique par les formateurs après visionnage des cas de comptoir <p>Evaluations</p> <ul style="list-style-type: none"> • 16h20-16h40 Evaluation des acquis en fin de formation sous forme de questionnaires • 16h40-17h Evaluation à chaud de la formation - Bilan des 3 jours
<p>Méthode pédagogique</p>	<ul style="list-style-type: none"> - échange et analyse des pratiques - mises en situation - expérimentation des produits - auto-évaluation - évaluation du savoir-faire et savoir-être des participants - réalisation d'outils d'aide à la vente conseil - atelier soin visage

Moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> - Vidéo - Fiches produits - Produits de soin - Diaporama - Livret de formation - Officine pédagogique - Vidéo projecteur - Grilles d'évaluations - Questionnaires d'évaluation des acquis - Questionnaires d'évaluation à chaud de la formation - Questionnaires d'évaluation à froid à destination du stagiaire et du responsable hiérarchique de la pharmacie - Animation d'atelier
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire écrit en début et fin de formation - Evaluation de la formation - Formalisation d'objectifs opérationnels en entreprise - Evaluation de l'amélioration des pratiques un mois après la formation - Questionnaire de co-évaluation (à froid) employeur-stagiaire envoyé 1 mois après la formation
Modalités de suivi	Attestation de suivi de formation remise au participant
Nombre de stagiaires maximum	15
Durée	3 jours (21H)
Qualité de l'intervenant	Madame AFHAMI Khadija Formatrice communication, Cadre pédagogique, Responsable du CQP Dermo-cosmétique Madame POITIERS Sandrine Formatrice esthéticienne et formatrice en produits cosmétiques
Coût de la formation	240€/jour de formation



AFPPFC

Association
Pour la Formation Professionnelle des
Préparateurs en Pharmacie de Franche-Comté

FICHE FORMATION - AFPPFC

Intitulé et type d'action	Nutrition adaptée aux pathologies cancéreuses et digestives
Objectifs de la formation	<p>- Cette formation a pour but d'appréhender la nutrition dans le cas de situations pathologiques particulièrement graves nécessitant une adaptation spécifique à la problématique du patient.</p> <p>- La formation se basera sur des apports théoriques et pratiques précis avec pour objectif une amélioration de la prise en charge des patients à l'officine.</p>
Public visé	Pharmaciens, préparateurs en pharmacie
Pré-requis	Bases de nutrition humaine (les différents nutriments) Bases de physiologie Bases de cancérologie
Contenu pédagogique	<p>Jour 1 : Nutrition du patient atteint de cancer : la cachexie cancéreuse et la surcharge pondérale dans le cancer du sein (7 heures)</p> <p>Objectif principal pour le jour 1 : Etre capable d'accompagner et de participer à la prise en soin nutritionnelle du patient atteint de cancer</p> <p>Compétences à atteindre pour le stagiaire :</p> <ul style="list-style-type: none">* Acquérir et perfectionner ses connaissances en matière de prévention nutritionnelle des cancers* Acquérir et perfectionner ses connaissances en nutrition chez le patient atteint de cancer* Savoir identifier un problème nutritionnel chez un patient atteint de cancer* Connaître les traitements et les solutions nutritionnelles de la cachexie cancéreuse et du surpoids chez les patientes atteintes de cancer du sein <p>9h-9h30 - Accueil des stagiaires - Evaluation des connaissances et recueil des besoins des stagiaires en lien avec la 1^{ère} journée de formation</p> <p>9h30-10h15 Connaître les objectifs prioritaires pour la prévention nutritionnelle des cancers</p> <p>10h15-11h15 Connaître les mécanismes en jeu en lien avec le surpoids et l'obésité dans le traitement et le suivi du cancer du sein</p> <p>11h15-12h30 Savoir définir la cachexie cancéreuse</p>

13h30-14h00

Comprendre les mécanismes physiopathologiques

14h00-16h30

Savoir dépister : étude de différents outils de dépistage et cas pratiques

- * Connaître les traitements de la cachexie et leurs enjeux (nutrition artificielle et complémentation orale)
- * Connaître les solutions nutritionnelles aux effets secondaires des traitements anticancéreux
- * Connaître la place des pharmaciens et des préparateurs en pharmacie dans la prise en soin nutritionnelle des patients atteints de cancer
- * 3 cas pratiques portant sur les thématiques traitées au cours de l'après-midi

16h30-17h00

Synthèse de la 1^{ère} journée et test d'auto-évaluation

Jour 2 : Nutrition et pathologies digestives : la maladie cœliaque, le syndrome de l'intestin irritable et la maladie de Crohn (7 heures)

Objectif principal pour le jour 2 :

Etre capable d'accompagner et de participer à la prise en soin nutritionnelle du patient atteint de maladie cœliaque, du syndrome de l'intestin irritable et de la maladie de Crohn

Compétences à atteindre pour le stagiaire :

- * Acquérir et perfectionner ses connaissances en matière de dépistage et de prise en charge de la maladie cœliaque
- * Acquérir et perfectionner ses connaissances en nutrition pour la prise en charge du patient atteint du syndrome de l'intestin irritable
- * Acquérir et perfectionner ses connaissances en nutrition pour la prise en charge du patient atteint de maladie de Crohn

9h-9h30

- Accueil des stagiaires

- Evaluation des connaissances et recueil des besoins des stagiaires en lien avec la 2^{ème} journée de formation

9h30-10h30

Connaître les mécanismes physio-pathogéniques de la maladie cœliaque

10h30-11h30

Connaître les modalités de traitement de la maladie cœliaque : le régime d'éviction du gluten

11h30-12h30

Connaître et définir l'hypersensibilité au gluten non cœliaque

	<p>13h30-14h15 Connaitre les nouvelles modalités de traitement symptomatique du syndrome de l'intestin irritable (l'alimentation pauvre en Fodmaps)</p> <p>14h15-15h00 Connaitre les risques nutritionnels et les principes de l'alimentation des patients atteints de maladie de Crohn</p> <p>15h00-16h30 Etude de cas pratiques portant sur les 3 pathologies traitées au cours de la journée : <ul style="list-style-type: none"> - maladie coéliquaue - syndrome de l'intestin irritable - maladie de Crohn </p> <p>16h30-17h00 Synthèse de la 2^{ème} journée, test d'auto-évaluation et bilan des deux journées</p>
Méthode pédagogique	Alternance d'aspects théoriques et de situations cliniques spécifiques issues de la pratique et en lien avec les pathologies traitées
Moyens pédagogiques	Salle équipée pour la formation, présentations PowerPoint, vidéoprojecteur, supports de cours, étude de cas pratiques, questionnaires
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire de départ d'évaluation des connaissances. - Travail sur des cas pratiques durant la formation pour compléter les apports théoriques. - Test d'auto-évaluation corrigé à la fin de chaque journée. - Questionnaire de satisfaction au terme de la formation. - Evaluation des connaissances acquises à travers l'envoi par le stagiaire d'un rapport écrit sur une situation clinique rencontrée à l'officine dans le mois qui suivra la formation. Rapport qui sera corrigé par l'intervenant. - Remise d'une attestation de suivi de formation au stagiaire.
Modalités de suivi	Attestation de suivi de formation remise au participant
Nombre de stagiaires maximum	15
Durée	2 journées (14h)
Qualité de l'intervenant	Mr GRODARD G. Diététicien-Nutritionniste spécialiste en cancérologie et des pathologies digestives, CHU de Besançon.
Coût de la formation	240 € / jour

