



AFPPFC FORMATION CONTINUE
Organisme habilité à proposer des actions de DPC

Catalogue de formation 2ème semestre 2018

Notre organisme, l'AFPPFC, est officiellement reconnu par son référencement dans le Datadock. En effet, depuis janvier 2017, une formation doit, pour être financée, être réalisée par un organisme de formation référencé par le financeur. Le **Datadock** est une base de données unique et mutualisée pour le référencement des **organismes de formation**.



AFPPFC

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

CALENDRIER DES FORMATIONS EN JOURNEE 2018								
Intitulé du thème de formation	Lieu de formation	Durée de la formation						Public *
2 ^{ème} semestre		Nombre de jours	heures	sept	oct	nov	dec	
Initiation à la vente de produits dermocosmétiques	Bavilliers	1	7	20				Ph/Pré/Vend
Initiation à la vente de produits dermocosmétiques	Vesoul	1	7			15		Ph/Pré/Vend
Conseil et vente à l'officine	Vesoul	1	7		4			Ph/Pré/Vend
Conseil et vente à l'officine	Bavilliers	1	7			22		Ph/Pré/Vend
Merchandising appliqué à l'officine	Bavilliers				18			Ph/Pré/Vend
Nutrition adaptée aux pathologies cancéreuses et digestives	Besançon	2	14			8, 15		Ph/Pré
L'orthopédie à l'officine	Bavilliers	1	7		Reportée			Ph/Pré
Initiation à l'aromathérapie	Besançon	1	7			13		Ph/Pré
CQP 1 dermocosmetique pharmaceutique	Besançon	40	278	septembre à juin 1 jour/ semaine				Ph/Pré
CQP 2 produits de beauté de d'hygiène	Besançon	23	161	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	Initiation à la vente de produits dermo-cosmétiques
Objectif général de la formation	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de connaître les différents produits dermo-cosmétiques et d'optimiser leur vente à l'officine
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">- Acquérir les notions de base en physiologie cutanée- Connaître les produits dermo-cosmétiques les plus courants ainsi que leurs propriétés- Apprendre à différencier les types de peau, un état de peau présentant une pathologie et une peau saine- Savoir identifier les besoins d'un client et pouvoir y répondre
Public visé	Pharmaciens, préparateurs, vendeurs en pharmacie
Prérequis	Avoir suivi le module de formation « conseil et vente à l'officine » ou avoir des notions en techniques de vente
Contenu pédagogique	<p>9h-9h30</p> <ul style="list-style-type: none">- Accueil des stagiaires- Test de positionnement- Evaluation des besoins des stagiaires <p>9h30-11h30 Notions et concepts de biologie cutanée</p> <ul style="list-style-type: none">- Étude superficielle des différentes couches de la peau- Visualisation des annexes de la peau (ongles, cheveux, poils)- Étude de quelques pathologies de la peau <p>11h30-12h30 Travail autour de la cosmétologie (1^{ère} partie)</p> <ul style="list-style-type: none">- Etude des différents principes actifs utilisés en cosmétologie- Composition de base d'un produit cosmétique (matière première, additifs) <p>13h30-16h Travail autour de la cosmétologie (2^{ème} partie)</p> <ul style="list-style-type: none">- Approche et découverte des différents produits cosmétiques présents sur le marché- Manipulation de produits cosmétiques (matières et textures)- Comment choisir le bon produit face à la demande d'un client : études de cas de comptoir.

	<p>16h-16h30 Notions de législation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspects théoriques concernant la réglementation française des produits cosmétiques <p>16h30-17h Questionnaire de fin de formation suivi de la correction Evaluation de la formation Bilan de la formation</p>
Méthode pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Supports de cours (PowerPoint), livret de formation illustré - Analyse de schémas et coupes de peau, photo des différentes lésions cutanées, étude de cas concrets - Travail sur les matières et textures des différents produits cosmétologiques mis à disposition du consommateur. - Manipulation de produits et des textures.
Moyens pédagogiques	Salle équipée pour la formation, ordinateur, vidéoprojecteur
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire de départ d'évaluation des connaissances (test de positionnement) - Travail sur des situations pratiques durant la formation pour compléter les apports théoriques - Questionnaire de fin de formation (de validation des acquis) - Evaluation de la formation (questionnaire de satisfaction) - Evaluation de l'amélioration des pratiques un mois après la formation : envoi d'un test par mail aux participants à retourner au formateur pour correction.
Modalités de suivi	Attestation de suivi de formation remise au participant
Nombre de stagiaires	15
Durée	1 jour (7 h)
Qualité de l'intervenant	Madame POITIERS Sandrine Formatrice esthéticienne et formatrice en produits cosmétiques
Coût de la formation	240€



AFPPFC

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

FICHE FORMATION - AFPPFC

Intitulé	CONSEIL ET VENTE A L'OFFICINE
Objectif général de la formation	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de conseiller et de vendre les produits de l'officine en s'adaptant à la typologie du patient.
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">• Connaître les techniques de communication et savoir les mettre en œuvre dans le cadre d'un entretien de vente conseil.• Maîtriser les étapes de l'entretien, de l'accueil jusqu'à la prise de congé.• Créer un climat favorable au dialogue.• Savoir adapter sa communication à la typologie du patient
Public visé	Pharmaciens, préparateurs, vendeurs en pharmacie
Prérequis	Aucun
Contenu pédagogique	<p>9h-9h30 :</p> <ul style="list-style-type: none">- Accueil des participants- Présentation croisée des participants- Evaluation des besoins des stagiaires dans l'exercice de leur profession. Analyse sommaire des pratiques professionnelles. <p>9h30-10h30 :</p> <p>Les principes et bases de toute communication :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ l'humilité,▪ l'empathie,▪ le message,▪ la communication orale <p>10h30-11h00 :</p> <p>La communication non verbale : communication visuelle, écrite</p> <p>11h-11h30 :</p> <p>Les composantes du comportement :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ les bases du comportement adaptées,▪ le langage corporel,▪ le bon contact <p>11h30-11h50 :</p> <p>Les besoins et les motivations du client : Pyramide de Maslow</p> <p>11h50-12h30 :</p> <p>la méthode "SON CAS»</p>

	<p>13h30-14h00 : Les préalables à la vente conseil : la bonne communication - avec le client, - à l'intérieur de l'équipe</p> <p>14h-15h00 : L'entretien de vente-conseil : <ul style="list-style-type: none"> ▪ les étapes de l'entretien de vente, ▪ savoir écouter, ▪ les questions, ▪ la reformulation, ▪ adopter une attitude positive et viser la satisfaction du client pour le fidéliser </p> <p>15h-16h30 : Mise en situation et ateliers pratiques</p> <p>16h30-17h00 : Evaluation des acquis et de la formation</p>
Méthode pédagogique	<p>Apports théoriques Analyse des pratiques professionnelles, cas de comptoir avec analyse à travers une grille d'évaluation, auto-évaluation et analyse par l'animateur. Diaporama, exercices, documents, questionnaires, mises en situation filmées, grilles d'évaluation. Etudes de cas, travail sur des exemples concrets.</p>
Moyens pédagogiques	<p>Salle équipée pour la formation, vidéoprojecteur, ordinateur pour présentations PowerPoint, caméra pour réalisation de séquences filmées</p>
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des acquis : questionnaire écrit en début (test de positionnement) et en fin de formation. - Formalisation d'objectifs opérationnels en entreprise au cours de la formation - Evaluation de la formation - Evaluation de l'amélioration des pratiques un mois après la formation (questionnaire en lien avec les objectifs fixés) - Questionnaire de co-évaluation employeur/stagiaire envoyé un mois après la formation
Modalités de suivi	<p>Attestation de suivi de formation remise au participant</p>
Nombre maximal de stagiaires	<p>15</p>
Durée	<p>1 jour (7h)</p>
Qualité de l'intervenant	<p>Madame Khadija AFHAMI Formatrice en communication, Cadre pédagogique, Responsable du CQP Dermo-cosmétique</p>
Coût de la formation	<p>240€/Jour</p>



AFPPFC

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

FICHE FORMATION - AFPPFC

Intitulé	Merchandising appliqué à l'officine
Objectif général de la formation	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de gérer le merchandising de l'officine au quotidien afin de maintenir un espace de vente agréable et accueillant pour le client
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">- Initier et développer les compétences de l'équipe officinale aux règles de base du merchandising afin d'optimiser la lisibilité du point de vente et assurer la mise en place performante des produits- Apprendre à optimiser l'implantation des linéaires- Savoir adapter son offre à la saisonnalité- Connaître les règles de base du merchandising et leur mise en œuvre- Accroître la performance commerciale de l'espace de vente et celle du linéaire par un travail sur la clarification de l'offre et la visibilité.
Public visé	Pharmaciens, préparateurs, vendeurs en pharmacie
Prérequis	Avoir certaines notions de gestion. Apporter des photos de sa pharmacie, et notamment du rayon parapharmacie, ainsi qu'un plan de la pharmacie
Contenu pédagogique	<p>9h-9h30 : Accueil des participants</p> <ul style="list-style-type: none">– Présentation croisée des participants– Test de positionnement (début de formation)– Evaluations des besoins des stagiaires dans l'exercice de leur profession.– Analyse sommaire des pratiques professionnelles. <p>9h30-11h30 : Les règles de base du merchandising appliquées à l'officine</p> <ul style="list-style-type: none">– la vitrine– les comptoirs– l'organisation du parcours client : les zones, le balisage de l'espace de vente. <p>11h30-12h30 : La communication de l'espace de vente</p> <ul style="list-style-type: none">– la réglementation– la vitrine– les promotions-animations. <p>13h30-15h30 : Le linéaire</p> <ul style="list-style-type: none">– les techniques d'implantation du linéaire en médication familiale– OTC libre accès– parapharmacie

	<p>15h30-16h30 : Ateliers</p> <ul style="list-style-type: none"> – Travail sur photo, plan de la pharmacie et pharmacie expérimentale <p>16h30-17h : Evaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> – Questionnaire de fin de formation (et correction) – Bilan de la journée – Questionnaire de satisfaction
Méthode pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> • Alternance d'apports théoriques et d'exercices • Etude de cas pratiques : plan de la pharmacie et photos • Remise d'un document de synthèse • Nombreuses illustrations et cas pratiques qui vont permettre d'apprécier le résultat de solutions concrètes déjà mises en place et qui peuvent être transposées et personnalisées aux officines des participants
Moyens pédagogiques	Diaporama, exercices, documents, questionnaires, mises en situation filmées, grille d'évaluation. Etudes de cas, travail sur des exemples concrets
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Test de positionnement (début de la formation) • Etude de cas pratiques durant la formation pour compléter les apports théoriques • Evaluation des acquis : test écrit en fin de formation • Questionnaire de satisfaction de la formation • Evaluation de l'amélioration des pratiques un mois après la formation : envoi d'un test par mail aux participants à retourner au formateur pour correction
Modalités de suivi	Attestation de suivi de formation remise au participant
Nombre de stagiaires maxi	15
Durée	1 journée (7h)
Qualité de l'intervenant	Madame AFHAMI Khadija Formatrice en communication, Cadre pédagogique, Responsable du CQP Dermo-cosmétique
Coût de la formation	240€/Jour



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
Prérequis	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



AFPPFC

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

FICHE FORMATION -AFPPFC

Intitulé	L'orthopédie à l'officine
Objectif général de la formation	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de dispenser un matériel orthopédique spécifique et d'associer un conseil adapté à chaque cas.
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">- Connaître les prescriptions en orthopédie- Répondre aux demandes des patients- Améliorer ses connaissances tant théoriques que pratiques- Manipuler les différentes orthèses et connaître leurs conditions d'utilisation.- Savoir prendre les mesures et pratiquer les essayages
Public visé	Pharmaciens, préparateurs en pharmacie
Prérequis	Avoir des connaissances en anatomie de l'appareil locomoteur et sur les pathologies associées
	<p>9h-9H30 Accueil des stagiaires Evaluation des connaissances et des besoins des stagiaires en lien avec la première journée</p> <p>9h30-10h30 Rappels d'anatomie (les os, les articulations, les muscles) et des pathologies concernées par un traitement orthopédique.</p> <p>10h30-12h30 : Présentation des orthèses Bandages herniaires, orthèses plantaires, coques talonnières, orthèses de compression, ceintures médico-chirurgicales, corsets, colliers cervicaux.</p> <p>13h30-14h30 Etude théorique du rachis et des pathologies associées</p> <p>14h30-16h30 : Mise en pratique : mesures et essayages</p>

Contenu pédagogique	16h30-17h Auto-évaluation et correction Bilan de la formation
Méthode pédagogique	Alternance d'aspects théoriques et de situations pratiques Manipulation des différentes orthèses, mesures et essayages, présentation de matériel en lien avec la thématique, ateliers pratiques
Moyens pédagogiques	Salle équipée pour la formation (ordinateur et vidéoprojecteur), supports de cours PowerPoint
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire de départ d'évaluation des connaissances (test de positionnement) - 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 au cours de la formation à travers l'envoi par le stagiaire d'un rapport écrit sur une situation rencontrée à l'officine (utilisation des orthèses, approche facilitée des prescriptions, conseils adaptés aux patients...) dans le mois qui suivra la formation. Rapport qui sera corrigé par l'intervenant.
Modalités de suivi	Attestation de suivi de formation remise au participant
Durée	1 journée (7h)
Nombre de stagiaires maximum	15
Qualité de l'intervenant	Mr DONATI Xavier , Docteur en Pharmacie, diplômé en orthopédie
Coût de la formation	240€ / jour



AFPPFC

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

FICHE FORMATION - AFPPFC

Intitulé	Initiation à l'aromathérapie
Objectif général de la formation	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de conseiller les huiles essentielles les plus courantes
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">- Obtenir les bases de l'aromathérapie- Appréhender l'efficacité et la dangerosité des huiles essentielles- Comprendre l'approche du traitement du stress via l'aromathérapie- Connaître une dizaine d'huiles essentielles
Prérequis	Avoir des connaissances en phytothérapie et en pharmacognosie
Public visé	Pharmaciens et Préparateurs, Infirmiers, Diététiciens-nutritionnistes, Kinésithérapeutes
Contenu pédagogique	<p>9h-9h20</p> <ul style="list-style-type: none">- Accueil des participants- Test de positionnement pour faire le point sur les connaissances des apprenants <p>9h20-10h20</p> <ul style="list-style-type: none">- Présentation et historique des huiles essentielles, modes d'obtention.- Dénomination botanique- Notion de chémotype,- Différents critères de qualité <p>10h20-11h20</p> <ul style="list-style-type: none">- Précautions générales- Contre-indications- Huiles essentielles et toxicité <p>11h20-12h10</p> <ul style="list-style-type: none">- Les différentes voies d'administration des huiles essentielles <p>La voie cutanée : massage, importance du choix de l'huile végétale, et adaptation du dosage de l'huile essentielle en fonction de différents critères.</p> <p>La voie orale : les différentes posologies en fonction de l'âge</p> <p>Les voies atmosphériques (inhalations, diffusion)</p> <p>12h10-12h30</p> <p>Questions sur la première partie de la matinée</p>

	<p>13h30-14h45</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le SNC : mécanisme d'action - Intérêt des huiles essentielles pour gérer le stress - Monographies <p>Présentation des huiles essentielles (composition, propriétés, précautions) les plus fréquemment rencontrées. Huiles essentielles à promouvoir en raison de leur utilisation simple.</p> <p>14h45-16h00</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atelier pratique sur la gestion du stress - Cas pratiques au comptoir - Réalisation de fiches conseil <p>16h-16h45</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atelier pratique axé sur les notions de diffusion des HE et sur leur administration par voie cutanée (en salle de TP) <p>16h45-17h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Questions sur la journée et correction du questionnaire
Méthode pédagogique	Alternance d'apports théoriques, de réflexions de groupe ou individuelles et de cas pratiques
Moyens pédagogiques	Diaporama, vidéoprojecteur, pharmacie expérimentale pour traiter les cas de comptoir. Mise en place d'un atelier pratique de manipulation de produits (salle de TP)
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des connaissances : questionnaires de début et de fin de formation - Les apprenants sont interrogés oralement afin de valider les acquis et « reclasser » toutes les informations de la journée. - Questionnaire d'évaluation de la formation
Modalités de suivi	Attestation de suivi de formation remise au participant
Nombre maximum de stagiaires	20
Durée	1 jour (7h)
Qualité de l'intervenant	Madame MILLET Fabienne , Docteur en pharmacie, experte en aromathérapie
Coût de la formation	240€/Jour

