



AFPPFC

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

FICHE FORMATION - AFPPFC

Intitulé	Les produits vétérinaires vendus à l'officine
Objectif général de la formation	A l'issue de la formation, le stagiaire pourra conseiller un client à l'officine pour les produits vétérinaires et para-vétérinaires.
Compétences à atteindre	<ul style="list-style-type: none">- Positionnement du conseil vétérinaire en officine (législation et complémentarité des acteurs : pharmaciens et préparateurs en pharmacie).- Les grandes classes de produits distribués en officine : antiparasitaires externes et internes, produits d'hygiène, les produits dermatologiques, contraception, antibiotiques et mal des transports.- Les problématiques vétérinaires du quotidien.
Public visé	Pharmaciens et Préparateurs en Pharmacie
Prérequis	Aucun prérequis La liste des produits en vente dans chaque officine et le niveau de connaissance de chaque stagiaire est demandé par la formatrice pour adapter le contenu en fonction des retours de chacun.
Contenu pédagogique - Jour 1	9h-12h30 : <ul style="list-style-type: none">- Accueil et retour sur les questionnaires avant formation – déroulement des journées de formation.- Positionnement du conseil vétérinaire en officine (législation et complémentarité des acteurs : pharmaciens et préparateurs en pharmacie)- 1/ les antiparasitaires externes et internes : connaître les parasites (internes : vers ronds, vers plats –externes : puces, gale, poux, aoutats, teignes, tiques et leurs pathologies, les modalités d'action des produits, mettre les produits en fonction des saisons) 14h-17h30 : <ul style="list-style-type: none">- 2/ la contraception et la reproduction : connaître la physiologie sexuelle et les problèmes rencontrés – contraception (report et interruption) – grossesse et lactation nerveuse – troubles du comportement sexuel – pathologies – les hormones – les molécules – les produits et leur utilisation)- 3/ les produits d'hygiène : Connaître la physiologie des animaux et les réponses produits. Connaître l'utilisation des produits et les spécificités des animaux (espèces, races).- 4/ les vitamines et les compléments : Connaître les besoins de l'animal, les spécificités en fonction des pathologies, les modes d'administration.

<p align="center">Contenu pédagogique</p> <p align="center">-</p> <p align="center">Jour 2</p>	<p>9h-12h30 :</p> <p>5/ l'alimentation : Connaître les différentes gammes vétérinaires, la composition en fonction de la cible - Rappels sur l'alimentation industrielle - l'alimentation à objectifs spéciaux - l'alimentation diététique - signification des lettres - composition avec les besoins de l'animal</p> <p>6/ la « pathologie » simple pouvant être « résolue » par pharmaciens et débouchant sur vente produit : Acquérir les bases de la pathologie canine et féline et pouvoir conseiller en cas de faibles pathologies (Pathologies digestives : Vomissements, constipation, diarrhée, glandes annales, dents, pathologies respiratoires, toux, pathologies locomotrices, troubles du comportement)</p> <p>14h- 17h30</p> <p>7/ les médicaments : présentations, posologies ... les grandes familles (L'homéopathie - L'allopathie - La présentation - Les posologies - L'administration - Les effets secondaires - Le conseil client)</p> <p>8/ les rongeurs</p> <p>Questionnaire de fin de session Questions sur le contenu de ces journées.</p>
<p>Méthode pédagogique</p>	<p>Alternance d'aspects théoriques et de situations cliniques spécifiques issues de la pratique et des thématiques traitées</p>
<p>Moyens pédagogiques</p>	<p>Salle équipée pour la formation, présentations PowerPoint, vidéoprojecteur, supports de cours, cas pratiques, questionnaires Produits pour mise en situation Fiches pratiques</p>
<p>Modalités d'évaluation</p>	<p>- Evaluation des connaissances en fin de formation - Questionnaire de satisfaction</p>
<p>Modalités de suivi</p>	<p>Attestation de suivi de formation remise au participant</p>
<p>Nombre maximum de stagiaires</p>	<p>20 personnes</p>
<p>Durée</p>	<p>14h</p>
<p>Qualité de l'intervenant</p>	<p>Vétérinaire, coordinatrice scientifique chez NIAO, auteur chez ULMER, formatrice chez Wizzvet – auteur du livre « Conseil vétérinaire à l'officine pour les animaux de compagnie »</p>
<p>Coût de la formation</p>	<p>600€</p>