

PHR-06

# VENDRE LES PRODUITS COSMETIQUES, DERMATOLOGIQUES ET DE MAQUILLAGE EN OFFICINE

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Maîtriser les connaissances fondamentales en matière de cosmétologie, dermatologie et maquillage
- Développer les compétences nécessaires pour conseiller et vendre efficacement les produits cosmétiques, dermatologiques et de maquillage en officine
- Acquérir les techniques de vente et de merchandising spécifiques à ce domaine
- Renforcer la relation client et la fidélisation

## CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Introduction aux Produits Cosmétiques, Dermatologiques et de Maquillage**
  - Définitions et distinctions entre les différentes catégories de produits.
  - Connaissance des principaux actifs et ingrédients.
- **Les Besoins et Attentes des Clients**
  - Compréhension des besoins et des préoccupations des clients en matière de soins de la peau et de maquillage.
  - Techniques pour évaluer les besoins individuels des clients.
- **Conseil Clientèle et Communication**
  - Techniques de communication efficaces pour établir une relation de confiance avec les clients.
  - Approche empathique pour répondre aux préoccupations des clients et recommander des produits adaptés.
- **Produits et Marques**
  - Présentation des différentes marques et produits disponibles en officine.
  - Caractéristiques, avantages et utilisations des produits phares.

- **Démonstration et Utilisation des Produits**
  - Pratique de l'application des produits cosmétiques et de maquillage.
  - Démonstration des techniques de soins de la peau et de maquillage.
- **Gestion des Objections et Ventes Additionnelles**
  - Identifier et surmonter les objections des clients.
  - Techniques de vente croisée pour proposer des produits complémentaires.
- **Aspects Légaux et Réglementaires**
  - Connaissance des réglementations en vigueur concernant la vente de produits cosmétiques en officine.
  - Responsabilités légales et éthiques des professionnels de la pharmacie.

## PUBLIC CIBLE :

- Conseillers en pharmacie,
- Pharmaciens,
- Pharmaciens adjoints,
- Préparateurs en pharmacie

## DUREE DE LA FORMATION :

3 Jours (24 heures)

## ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience