

Le conseil en dermocosmétique

Objectifs de la formation

- Rappeler les connaissances scientifiques indispensables sur la peau
- Développer l'efficacité commerciale par un conseil global et personnalisé
- Intégrer les techniques de vente pour conseiller avec méthode la dermocosmétologie

Objectifs pédagogiques

- Savoir proposer une réponse globale et personnalisée
- Développer un conseil associé lors de la délivrance de l'ordonnance
- Raviver ses connaissances dans ce domaine en constante évolution

Intervenant

Isabelle Le Fur

Docteur en Pharmacie - Paris V

DEA Biologie cutanée et dermocosmétologie 1991

Contenu pédagogique (1 jour)

Rappels indispensables sur la peau et ses annexes

Une triple enveloppe
Son organisation
Ses besoins

Bonnes pratiques du conseil en dermocosmétologie

- Le profil psychologique des clients
 - Attentes et besoins
 - Comportement « SONCAS »
 - Psychodisponibilité
- La proposition d'un conseil personnalisé
 - Analyse de la typologie cutanée
 - Questionnement indispensable
 - Présentation de la réponse proposée
 - Argumentation positive du conseil
- Le conseil associé à l'ordonnance
 - Anticipation d'un conseil associé par contexte
 - Elaboration du conseil
 - Proposition à bon escient
 - Suivi du conseil actif

Différents contextes rencontrés à l'officine

- La déshydratation cutanée
 - Facteurs en cause
 - Réponses officinales
 - Compléments à proposer

- L'acné juvénile
 - Frontières avec la dermatologie
 - Soins et conseils officinaux
 - Proposition d'un conseil associé à l'ordonnance

- La peau et le soleil
 - Effets et méfaits de l'exposition solaire
 - Réponses adaptées aux différents contextes
 - Précautions lors de traitement médicaux

- Le vieillissement cutané
 - Facteurs aggravants
 - Prévention de l'enveloppe cutanée
 - Conseils et règles hygiéno diététiques