

CQP dermo-cosmétique pharmaceutique

Certifiante

Contrat pro.

Réf. : 2203574F — Mise à jour : 4 décembre 2025

Organisme responsable : CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers

Contenu

Objectifs

A l'issue de la formation, le titulaire du CQP dermocosmétique pharmaceutique sera capable de proposer des conseils associés à un traitement dermatologique, à la prévention dans le domaine dermocosmétique, des produits d'hygiène corporelle et cosmétiques dans le respect de la réglementation. Il saura apporter un conseil technique et personnalisé aux patients à partir d'une analyse de leurs besoins et de sa connaissance des propriétés des produits. Il conseillera lors de la délivrance d'une prescription dermatologique. Il organisera et gèrera l'espace cosmétique de l'officine.

Programme

Bloc 1 : Mettre en œuvre la politique commerciale de l'officine en matière de dermocosmétique

Définir et mobiliser les moyens nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie commerciale

Constituer une offre commerciale

Evaluer les résultats d'une politique commerciale

Mener une enquête de besoins

Négocier avec les représentants des laboratoires

Construire un assortiment

Passer des commandes

Assurer le suivi des ventes

Réaliser des inventaires

Gérer le stock

Utiliser un logiciel de gestion des stocks

Bloc 2 : Animer l'espace de vente dermocosmétique d'une pharmacie d'officine

Organiser l'espace dermocosmétique au sein de la pharmacie

Concevoir et organiser un rayon dermocosmétique

Concevoir une action de promotion de produits dermocosmétiques

Concevoir une vitrine

Réaliser un linéaire

Animer une séquence de présentation d'une gamme

Réaliser des supports de présentation des produits (affiches, messages sur écran, flyers...)

Présenter et animer les offres commerciales auprès de l'équipe

Bloc 3 : Conseiller le client en matière d'hygiène et de soin

Observer et analyser les caractéristiques d'une peau

Identifier les lésions d'une peau

Dispenser les conseils en termes de prévention, associés à une ordonnance

Construire une fiche-conseil et identifier les urgences

Mener un entretien-conseil

Déterminer et expliquer les soins

Bloc 4 : Vendre des produits d'hygiène et de soins

- Identifier les besoins et attentes du client
- Construire un argumentaire
- Mener un entretien de vente
- Promouvoir un produit
- Informersur les mesures d'hygiène de vie et de prévention associées au produit
- Pérenniser la relation client
- Identifier les urgences
- Utiliser un logiciel de gestion des stocks

Enseignements : Cosmétologie et conseils pharmaceutiques ; Dermatologie ; Physiologie cutanée ; Galénique ; Vente et communication ; Législation ; Gestion

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Niveau Bac général, pro ou techno, BP	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
--	--

Liste des certifications

CQP dermo-cosmétique pharmaceutique

Métiers associés

D1208 — Soins esthétiques et corporels

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1836316	Présentiel	Guipavas	31/08/2025	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #2203574F