



*Commission paritaire nationale  
de l'emploi  
et de la formation professionnelle  
de la Pharmacie d'officine*

*Siège de la Commission : 13 rue Ballu 75009 PARIS*

## **Présentation du CQP dermo-cosmétique pharmaceutique**

Les partenaires sociaux de la Branche de la Pharmacie d'officine ont décidé de créer un 1<sup>er</sup> CQP pour qualifier les salariés (préparatrices ou pharmaciens) en dermo cosmétique pharmaceutique.

Le CQP a permis de qualifier quelque 900 salariés de l'officine et leur ont permis d'apporter un conseil personnalisé plus fiable à la clientèle par une meilleure connaissance des gammes de produits, leur composition ainsi qu'une meilleure prise en compte de la demande de conseil.

### **Le titulaire du CQP gère, anime et développe les rayons hygiène et dermocosmétique à l'officine.**

Il propose :

- des solutions de soins ou de prévention dans le domaine dermo-cosmétique,
- des produits d'hygiène corporelle et cosmétiques dans le respect de la réglementation.

Il apporte un conseil technique et personnalisé aux clients à partir d'une analyse de leurs besoins et de sa connaissance des produits.

Il élabore un conseil approprié en matière de prévention et de soins en respectant l'acte médical.

Il organise et gère l'espace cosmétique de l'officine :

- élaboration de la politique commerciale et promotionnelle du rayon et définition de l'assortiment,
- organisation de l'espace de vente du rayon,
- négociation et achat des produits,
- gestion des stocks.

### **Le CQP est constitué de 6 unités de compétences**

- Analyser les propriétés des produits dermo-cosmétiques
- Apporter un conseil approprié sur les produits d'hygiène et de soins
- Apporter un conseil approprié en matière de prévention et de soins dans le domaine dermo-cosmétique
- Communiquer avec le client, proposer des solutions de prévention ou de soins et vendre des produits adaptés à ses besoins en prenant en compte la réglementation
- Définir et mettre en œuvre une politique commerciale pour le rayon hygiène et soins en officine et gérer les achats et les stocks
- Organiser l'espace de vente d'un rayon cosmétique, hygiène et soins

## Etapes de la formation

- Formation modulaire comportant des travaux pratiques et des mises en situation,
- Évaluation « continue » en centre de formation à partir du livret d'évaluation : évaluation écrite des connaissances, études de cas, mise en situation simulée d'entretien de vente conseil,
- Entretien avec une commission d'évaluation (dans l'organisme de formation) associant des professionnels, ces derniers ayant bénéficié d'une information.
  
- Validation finale sur dossier par le jury de certification désigné par la CPNEFP.

La formation est organisée en **280 heures** selon les modalités que l'organisme de formation retiendra, par exemple :

- 1 jour par semaine pendant 40 semaines
- 2 jours par semaine une semaine sur 2 pendant 7 mois
- 1 semaine par mois sur 8 mois
- tout autre mode en sachant que le jury doit se réunir début juin et qu'une journée de formation est égale à 7 heures.

## Modalités

La CPNEFP préconise le CQP pour des personnes qui ont acquis une maturité professionnelle de quelques années après leur BP (c'est l'essentiel des personnes formées). Mais, un contrat en alternance est également possible. Différentes possibilités existent (pas de contrat d'apprentissage) :

- période de professionnalisation
- plan de formation
- contrat de professionnalisation jeunes / adultes

Le DIF du salarié peut être mobilisé pour cette formation.

Le nombre d'heures de formation (évaluation comprise est de 280 heures).

oOo

Février 2013