

Fiche Programme

FORMATION : BOOSTER SON SELL-OUT EN PARAPHARMACIE : *Niveau 1 - Les fondamentaux et les clés pratiques du conseil dermo-cosmétique*

Version du 29/09/2025

FORMATION BLENDED-LEARNING

Modalité : Distanciel

Durée : 7 heures (dont 5h en autonomie sur notre plateforme 360LEARNING et 2h en classe virtuelle avec votre formatrice.)

Dates : Nous vous proposons des sessions de formation personnalisées adaptées à vos disponibilités

Public : La formation s'adresse aux équipes officinales et parapharmaceutiques : préparateurs, conseillers et dermo-conseillers en contact direct avec la clientèle, ainsi qu'aux responsables de rayons parapharmacie.

Ces apprenants disposent généralement de solides compétences scientifiques mais peu de formations spécifiques en dermo-cosmétique et en techniques de vente. Ils expriment souvent un frein ou un complexe vis-à-vis de la vente et recherchent des outils pratiques, directement transposables au comptoir, pour adopter une posture d'expert et dynamiser le sell-out de leurs rayons parapharmacie.

Accessibilités pour les personnes en situation de handicap : Accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

Prérequis : Aucun prérequis exigé

Délais d'accès : La durée estimée entre la demande et le début de la formation est variable entre 11 jours et 3 mois en fonction du profil du candidat et des modalités de prises en charge.

Modalités d'inscription : La participation à la formation requiert une procédure d'inscription préalable. Cette inscription peut être réalisée par le biais d'un entretien individuel, qui peut être mené soit par téléphone, soit par visioconférence, soit en personne dans les locaux dédiés d'Honoré Conseil.

À l'issue de cet entretien, le personnel d'Honoré Conseil fournira à l'apprenant un dossier d'inscription détaillé.

Celui-ci devra être dûment rempli et renvoyé selon les directives fournies.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, l'apprenant aura acquis les compétences nécessaires pour :

- Analyser et différencier les types et états de peau afin de proposer un conseil personnalisé et adapté qui renforce la crédibilité du conseil.
- Réaliser un diagnostic des besoins efficace et pertinent grâce à l'écoute active, afin de mieux comprendre les attentes réelles derrière la demande exprimée.
- Identifier les profils clients à l'aide de la méthode SONCASE afin d'adapter son discours et augmenter ses chances de convaincre.
- Construire une routine beauté cohérente et sur-mesure en suivant les étapes clés de soins.
- Maîtriser "les mots pour vendre", en valorisant les bénéfices de chaque catégorie de produits, avec un vocabulaire rassurant et engageant qui renforce la confiance et guide naturellement vers l'achat.

Contenu de la formation :

Un parcours conçu pour renforcer la confiance des équipes officinales, lever les freins à la vente et transformer chaque collaborateur en véritable expert beauté au comptoir.

Module 1 : Comprendre la peau, clé du conseil dermo-cosmétique

- Découvrir comment analyser et différencier les types et états de peau, afin de proposer un conseil crédible et personnalisé.
- Décoder les facteurs qui influencent la peau : alimentation, environnement, hygiène de vie... des clés pour mieux personnaliser vos recommandations.
- Préserver et protéger la peau au quotidien : savoir expliquer simplement à vos clients comment garder une peau saine et résistante face aux agressions.

Solution : LMS 360Learning + Klaxoon

Formats : vidéos explicatives, quiz interactif, support PDF téléchargeable, carnet de travail numérique.

Module 2 : Réussir son diagnostic client grâce à l'écoute active

- Découvrir l'art du diagnostic : apprendre à aller au-delà de la demande exprimée pour comprendre les besoins réels des clients.
- Développer ses compétences relationnelles et poser les bonnes questions au bon moment.
- Répondre aux problématiques fréquentes en officine : identifier pourquoi vos clients viennent chez vous et savoir formuler les réponses qu'ils attendent pour créer confiance et fidélité.
- De la théorie à l'action : un entraînement concret en duo, associé à un outil d'auto-coaching collaboratif, pour renforcer la mémorisation et la montée en compétence.

Solution : LMS 360Learning + Google Meet (classe virtuelle)

Formats : vidéos pédagogiques, exercices de reformulation (audio + texte), mise en situation en binôme avec grille d'auto-coaching (PDF), PPT voix off, carnet de travail numérique.

Module 3 : Décoder les différents profils clients avec la méthode SONCASE

- Découvrir la méthode SONCASE : comprendre les motivations psychologiques de vos clients et savoir pourquoi cet outil est un atout incontournable pour convaincre.
- Apprendre à lever les objections : identifier les freins les plus fréquents selon chaque profil et adapter vos arguments pour transformer l'hésitation en achat.
- Vivre un atelier coaching en direct : un accompagnement personnalisé à mi-parcours (préparation, exercice, coaching synchrone via Google Meet) pour ancrer vos acquis et progresser avec votre formatrice.

Solution : LMS 360Learning + Google Meet (atelier coaching synchrone)

Formats : capsule vidéo de présentation de la méthode, cas pratiques interactifs, préparation à l'atelier via support PDF, coaching synchrone en visio avec la formatrice, carnet de travail numérique.

Module 4 : Construire et suggérer une routine beauté complète et sur-mesure

- Maîtriser les incontournables de la routine beauté : découvrez les bases immuables et les recommandations d'experts pour structurer vos conseils.
- Adapter vos conseils à chaque client : personnaliser vos propositions en fonction du profil et des besoins spécifiques.
- Transformer le conseil en achat : utiliser les bons mots pour inspirer confiance, valoriser vos produits et guider naturellement vers l'achat sans "forcer".
- Clôturer en action et en confiance : bénéficier d'un coaching de fin de parcours pour analyser vos freins, découvrir vos pistes d'amélioration et ancrer vos acquis dans votre pratique quotidienne avec des astuces et des outils actionnables immédiatement sur la surface de vente.

Solution : LMS 360Learning + Google Meet (atelier coaching synchrone)

Formats : vidéos démonstratives, fiches pratiques PDF téléchargeables, jeu collectif « défi du jour » (activité interactive), coaching final en classe virtuelle avec PPT d'accompagnement, carnet de travail numérique.

À la fin de ce parcours, chaque participant repart avec son **carnet de travail**, des outils pratiques immédiatement mobilisables en officine ainsi qu'un **certificat de réussite** valorisant ses nouvelles compétences auprès de son manager et de son équipe.

Contact :

Moyens pédagogiques et techniques

Les apprenants auront à leur disposition :

- Accès à une plateforme de formation collaborative sur 360Learning, disponible 24h/24 et 7j/7, regroupant l'ensemble des contenus, vidéos, activités interactives et ressources pratiques abordés lors de la formation.
- Exercices pratiques à réaliser en officine avec mise en application terrain pour favoriser la prise de conscience de ses comportements en situation professionnelle.
- Carnet de travail numérique
- 2h de tutorat pédagogique synchrone via GOOGLE MEET pour les classes virtuelles
- Accompagnement pédagogique asynchrone sur notre forum de discussion ou par mail tout au long du parcours.

Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives intégrées : quiz interactifs à la fin de chaque module
- Exercices pratiques de mise en application terrain : jeux pédagogiques et grille de coaching à réaliser dans votre officine.
- Coaching synchrone avec la formatrice : retour individualisé permettant d'identifier les acquis, les points de progrès et les leviers à mettre en place.
- Attribution d'un certificat de fin de parcours validant les acquis.

Tarif

Particuliers : 1000 € net de taxe

Entreprises : Nous contacter, sur devis.

Offres groupées : Boostez la montée en compétence de votre équipe ! Des tarifs avantageux sont proposés dès 3 collaborateurs inscrits d'une même officine (formules 3, 5 ou 10 participants). Contactez-nous pour en connaître les détails.