

Fiche Programme

FORMATION : L'ART DE CONVAINCRE ET DE DÉVELOPPER SES VENTE BEAUTÉ EN PHARMACIE

Étape 2 sur 3 du parcours « Devenir expert de la Beauté en parapharmacie »

Version du 08/01/2026

FORMATION PRÉSENTIELLE

Modalité : Présentiel.

Durée : 7 heures

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 formation spécifique 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 leur rayon parapharmacie.

Accessibilités pour les personnes en situation d'handicap : Accessible aux personnes en situation de handicap.

Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

Prérequis : Aucun prérequis n'est exigé. Toutefois, afin de garantir une progression pédagogique cohérente et une montée en compétences optimale, il est fortement recommandé de débiter le parcours de formation « Devenir expert de la beauté en parapharmacie » par l'étape 1 : « Les clés d'un conseil Beauté à forte valeur ajoutée en pharmacie ».

À noter : toute officine inscrivant un collaborateur sur l'ensemble du parcours (Niveaux 1, 2 et 3) bénéficie d'un tarif préférentiel, favorisant un développement des compétences progressif, structuré et durable.

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 :

- Exploiter la sensorialité des produits afin de sortir d'un discours purement technique et d'adopter une approche plus émotionnelle et expérientielle, capable de séduire une clientèle sensible aux textures, aux sensations et au plaisir d'usage, à l'image de la cliente de parfumerie.
- Identifier et maîtriser les actifs stars du moment, en comprenant leurs bénéfices clés, leurs usages et leurs promesses, afin de construire un discours expert, clair et crédible, créateur de valeur en parapharmacie.
- Mettre en œuvre des techniques de cross-selling et d'up-selling efficaces, y compris au comptoir, sans allonger le temps d'échange ni dégrader la qualité de la relation client.

- Promouvoir efficacement les animations commerciales au comptoir, en intégrant des messages simples, impactants et cohérents avec le parcours client, afin de générer du trafic et de l'engagement autour de la beauté.
- Maîtriser le discours prix et assumer un positionnement tarifaire plus élevé, afin de lever les freins à la vente chez le conseiller, renforcer sa confiance dans sa recommandation et améliorer la perception de valeur auprès du client.

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 : Séduire par la sensorialité et créer une expérience beauté différenciante

- Sortir d'un discours purement technique pour adopter une approche plus émotionnelle et expérientielle, centrée sur les textures, les sensations et le plaisir d'usage.
- Comprendre l'impact de la sensorialité dans l'acte d'achat et apprendre à s'adresser à une clientèle en quête d'émotion, à l'image de la cliente de parfumerie.
- Apprendre à faire vivre le produit par les mots : décrire, suggérer, projeter l'expérience pour susciter l'envie et renforcer l'engagement client.

Module 2 : Maîtriser les actifs stars et renforcer son discours expert

- Identifier les actifs stars du moment et comprendre leurs bénéfices clés, leurs usages et leurs promesses.
- Traduire un discours technique en arguments clairs, accessibles et orientés résultats clients.
- Gagner en crédibilité et en légitimité en Beauté grâce à une parfaite maîtrise des incontournables du marché.

Module 3 : Développer le panier moyen grâce au cross-selling et à l'up-selling

- Comprendre les leviers du cross-selling et de l'up-selling en Beauté et leur rôle dans la performance de l'officine.
- Mettre en œuvre ces techniques efficacement, y compris au comptoir, sans allonger le temps d'échange ni altérer la qualité de la relation client.
- Identifier les associations produits pertinentes et cohérentes pour enrichir le conseil tout en respectant les besoins du client.

Module 4 : Valoriser les animations et assumer le discours prix en Beauté

- Promouvoir efficacement les animations commerciales au comptoir grâce à des messages simples, impactants et cohérents avec le parcours client.
- Comprendre les freins liés au prix, souvent présents chez le conseiller, et apprendre à les dépasser.
- Maîtriser le discours prix en Beauté en assumant un positionnement tarifaire plus élevé, en valorisant la durée d'utilisation, l'efficacité et l'expérience produit afin de renforcer la perception de valeur et faciliter l'acte d'achat.

À l'issue de cette formation, chaque participant repart avec son **carnet de travail**, des outils concrets immédiatement mobilisables en officine ainsi qu'un **certificat de réussite**, attestant de sa capacité à convaincre, valoriser l'offre beauté et contribuer activement au développement du chiffre d'affaires.

Contact :

Elodie COFFY, fondatrice dirigeante d'Honoré Conseil
Tel : 06 09 91 80 72
Mail : elodie.coffy@honore-retail.com

Moyens pédagogiques et techniques

Les apprenants auront à leur disposition :

- Exercices pratiques et mises en situation professionnelles, basés sur des cas concrets rencontrés en officine, afin de favoriser l'appropriation des techniques de vente, du discours prix et des leviers de performance Beauté.
- Carnet de travail personnel, conçu comme un véritable outil opérationnel, permettant de structurer les apprentissages, formaliser les bonnes pratiques et faciliter leur mise en application sur le terrain.
- Accompagnement pédagogique asynchrone, via notre forum de discussion dédié ou par échanges par mail, permettant de poser des questions, partager des retours terrain et bénéficier d'un suivi même après la formation.

Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives intégrées : quiz interactifs à la fin de chaque module
- Exercices pratiques de mise en application terrain : jeux pédagogiques.
- Analyse collective de situations vécues en officine (vente difficile, objection prix, animation peu performante).
- Feedbacks réguliers de la formatrice tout au long de la journée (posture, discours, maîtrise des outils).
- Attribution d'un certificat de fin de parcours validant les acquis.

Tarif

Particuliers : 1000 € net de taxe

Entreprises : Nous contacter

Offres groupées :

Boostez la montée en compétence de votre équipe !

Des tarifs préférentiels sont proposés dès 3 collaborateurs inscrits au sein d'une même officine

Formules 3, 5 ou 10 participants, pensées pour accompagner durablement vos équipes.

Avantage parcours complet :

Toute officine inscrivant un collaborateur sur l'ensemble du parcours (Niveaux 1, 2 et 3) bénéficie également d'un tarif avantageux, pour soutenir une montée en compétences progressive et cohérente.

Contactez-nous pour connaître le détail.