

Fiche Programme

FORMATION : DEVELOPPER SA POSTURE D'EXPERT ET SES METHODES D'ANIMATIONS BEAUTE EN PARAPHARMACIE.

Étape 3 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 » puis étapes 2 : « L'art de convaincre et de développer ses vente Beauté en parapharmacie. ».

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 :

- Analyser les grandes tendances du marché de la Beauté en pharmacie et parapharmacie afin d'adapter son discours, ses recommandations et ses animations aux attentes actuelles des clients.
- Conseiller et vendre des produits de maquillage en pharmacie, sans être esthéticien(ne), en maîtrisant les gestes essentiels d'application et en s'appuyant sur des mises en pratique encadrées permettant de recommander les produits avec justesse, tout en transmettant au client des astuces simples, rassurantes et immédiatement actionnables pour un usage au quotidien.
- Concevoir, déployer et piloter une animation Beauté de A à Z performante en officine, de sa préparation à l'analyse de ses résultats, afin d'optimiser durablement la performance commerciale dans une logique business et d'amélioration continue.

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 les tendances du marché Beauté en pharmacie et adapter son discours client

- Analyser les grandes tendances actuelles du marché de la Beauté en pharmacie et parapharmacie (attentes clients, nouvelles habitudes de consommation, influence des réseaux sociaux, évolution du rôle de l'officine face aux autres circuits).
- Comprendre l'évolution du comportement des clientes Beauté, notamment des clientes sensibles aux tendances vues sur les réseaux sociaux, afin d'adapter son discours, ses recommandations et sa posture de conseil en officine.
- Décrypter les tendances pour éclairer les choix de référencement en officine : savoir identifier les marques, gammes ou produits porteurs, cohérents avec l'ADN de la pharmacie et les attentes de la clientèle locale.
- Adapter son discours de vente face à une cliente "tendance" : répondre aux demandes issues des réseaux sociaux (TikTok, Instagram, influence), rassurer, reformuler et repositionner l'expertise pharmaceutique face au marketing digital.

Module 2 : Conseiller et vendre le maquillage en pharmacie avec légitimité et simplicité

- Conseiller et vendre le maquillage en pharmacie avec légitimité et simplicité. Déconstruire les idées reçues : savoir vendre du maquillage en pharmacie sans être esthéticien(ne), en adoptant une posture accessible, rassurante et experte.
- Maîtriser les gestes essentiels d'application du maquillage (teint, regard, lèvres) grâce à des mises en pratique encadrées, adaptées au contexte officinal.
- Apprendre à transmettre au client des astuces simples, concrètes et immédiatement actionnables pour un usage quotidien, afin de sécuriser l'achat et favoriser la fidélisation.
- Apprendre à lire la cliente par l'observation : décoder son style, son univers, sa gestuelle et sa personnalité pour ajuster son discours, choisir le bon niveau de conseil et proposer un maquillage en adéquation avec qui elle est, sans sur-conseil ni décalage.

Module 3 : Concevoir et piloter une animation Beauté performante de A à Z

- Structurer une animation Beauté efficace en officine : objectifs, préparation, choix des produits, organisation et communication en point de vente.
- Déployer l'animation sur le terrain en intégrant les bons réflexes commerciaux, relationnels et pédagogiques pour maximiser l'impact auprès des clients.
- Analyser les résultats de l'animation (ventes, panier moyen, engagement client) afin d'optimiser durablement la performance commerciale dans une logique business et d'amélioration continue.

À l'issue de cette formation, chaque participant repart avec son **cahier 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 :

- Apports théoriques structurés et illustrés, intégrant des exemples concrets issus du terrain et du quotidien en pharmacie.
- Cahier 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.
- Démonstrations commentées par la formatrice sur les gestes essentiels de maquillage, adaptées aux contraintes d'hygiène, de temps et d'espace en pharmacie.
- Mises en pratique encadrées en binôme permettant aux apprenants de s'entraîner à appliquer l'ensemble des techniques maquillage abordées (teint, regard, lèvres), d'alterner les rôles conseiller / cliente et de renforcer la confiance dans le geste et le discours.
- 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.
- Échanges collectifs et retours d'expérience permettant de partager les bonnes pratiques et d'ancrer les apprentissages.

Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives intégrées tout au long de la formation : questions orales, échanges et exercices pratiques permettant de vérifier la compréhension progressive des notions abordées.
- Évaluation des acquis en fin de formation sous forme de questionnaire, permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques définis.
- Observation des apprenants en situation de mise en pratique (jeux pédagogiques, mises en situation de conseil), à l'aide de critères d'analyse partagés et d'une analyse collective des mises en application.
- Exercices pratiques de mise en application terrain visant à valider la maîtrise des gestes, du discours et de la posture professionnelle.
- Feedbacks réguliers et individualisés de la formatrice tout au long de la journée (posture, discours, maîtrise des outils), favorisant l'ancrage des compétences.
- Évaluation de satisfaction à chaud permettant de recueillir le ressenti des participants sur les contenus, la pédagogie et l'utilité opérationnelle de la formation.
- Remise d'une attestation de fin de formation validant la participation et l'acquisition des compétences visées.

Tarif

Contactez-nous pour connaître le détail.