

## Fiche Programme

### FORMATION : LES CLÉS D'UN CONSEIL BEAUTÉ À FORTE VALEUR AJOUTÉE EN PHARMACIE

Étape 1 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 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.
- Adapter son discours de vente en fonction des différents profils clients (client pressé, sceptique, ultra-informé, fidèle), en faisant preuve de flexibilité relationnelle tout en conservant sa posture d'expert(e).
- 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 positif, 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.

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

- Découvrir l'art du diagnostic : apprenez à aller au-delà de la demande exprimée pour comprendre les besoins réels de vos clients.
- Développer vos 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.

### Module 3 : Décoder les différents profils clients et adapter son discours

- Découvrir la méthode SONCASE : comprendre les motivations psychologiques de vos clients et savoir pourquoi cet outil est un atout incontournable pour convaincre.
- Adapter son discours de vente en fonction des différents profils clients (client pressé, sceptique, ultra-informé, fidèle), en faisant preuve de flexibilité relationnelle tout en conservant une posture de conseil professionnelle et cohérente.
- Apprendre à lever les objections : identifier les freins les plus fréquents selon chaque profil et adapter vos arguments pour transformer l'hésitation en achat.

### 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 cliente : personnaliser vos propositions en fonction du profil et des besoins spécifiques, car une routine efficace n'est jamais "standard".
- Transformer le conseil en achat : utilisez les bons mots pour inspirer confiance, valoriser vos produits et guider naturellement vers l'achat sans "forcer".
- Savoir refuser ou réorienter une recommandation produit lorsque cela est nécessaire, en expliquant les raisons de manière pédagogique et bienveillante, afin de préserver la confiance client, renforcer la légitimité du conseil et favoriser une relation durable.

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 :

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 à réaliser en officine avec mise en application terrain pour favoriser la prise de conscience de ses comportements en situation professionnelle.
- Carnet de travail
- Accompagnement pédagogique asynchrone sur notre forum de discussion ou par mail, même après le 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

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.