

LE CONSEIL DERMOCOSMETIQUE À L'OFFICINE

I – Déroulé pédagogique de l'action par étape

Intitulé de l'action : Le conseil dermocosmétique à l'officine

Format : Non présentielle

Type d'action : Formation continue

Méthode HAS : Formation continue en e-learning

Durée : 7 H

Public visé : Pharmacien(ne) titulaire ou adjoint(e)
Préparateur/trice en pharmacie
Dermoconseillère en pharmacie

Mode d'exercice :

Libéraux
En centre de santé,
Salarié d'un établissement de santé ou médico-social
Autres salariés

Justification public :

La formation "Le conseil dermocosmétique à l'officine" est une conçue pour les professionnels de santé en pharmacie, que sont les pharmaciens, préparateurs et dermoconseillers.

Dans un marché où les attentes des patients évoluent rapidement, cette formation de 7 heures en e-learning est essentielle pour rester compétitif et pertinent. Elle offre une compréhension approfondie des différents types de peau et des produits dermocosmétiques, permettant un conseil personnalisé et efficace.

Les participants apprendront à intégrer la dermocosmétique dans une approche globale de la santé de la peau, à fidéliser la clientèle grâce à des ordonnances beauté sur mesure, et à rester à jour avec les dernières innovations du secteur.

Accessible à tous les professionnels de la pharmacie, cette formation est un investissement précieux dans leurs compétences professionnelles, les préparant à répondre efficacement aux besoins actuels de leur patientèle en matière de soins de la peau.

Formateurs :

Virginie Possamai est une experte en dermocosmétique dotée de plus de 13 ans d'expérience en soins cutanés à l'officine. Elle est conceptrice et formatrice en formation professionnelle continue. Reconnue pour son dynamisme, sa personnalité solaire et sa grande capacité pédagogique, elle sait captiver et impliquer son auditoire dans l'univers passionnant de la dermocosmétique.

Son objectif est de révéler la beauté unique de chaque individu. Elle y parvient en conseillant des routines beauté personnalisées, en enseignant les bons gestes quotidiens et en offrant des conseils avisés en micronutrition et alimentation beauté. Son approche combine à la fois les soins externes et les aspects nutritionnels pour une beauté complète et durable.

Titulaire d'une licence en dermocosmétique, Mme Possamai possède également une solide expérience pratique acquise en pharmacie. Cette combinaison de connaissances théoriques approfondies et d'expérience terrain lui permet de fournir des formations riches, applicables et adaptées aux besoins des professionnels de la santé en pharmacie.

Le Docteur Camille Comet, pharmacien, a également participé à la conception de cette formation. Sa collaboration avec Virginie Possamai enrichit le programme, assurant que les professionnels de santé en pharmacie acquièrent des compétences essentielles pour évaluer, conseiller, et orienter efficacement leurs patients, et permettant un lien entre la dermocosmétique et les soins dermatologiques spécialisés. Leur synergie assure une formation à la fois complète et adaptée aux défis actuels de l'officine.

Prérequis : Aucun

Résumé

Révolutionnez votre approche en dermocosmétique et devenez une référence pour vos patients !

Cette formation e-learning, conçue par Virginie Possamai, experte en soins de la peau, et animée avec le Dr Camille Comet, offre une expérience d'apprentissage immersive et dynamique. Ce duo de formatrices, combinant savoir théorique profond et expertise pratique, vous guide à travers des discussions éclairantes et des cas pratiques pertinents.

Cette formation propose une série de vidéos où des discussions approfondies entre Virginie et Camille abordent des thématiques clés telles que les caractéristiques d'une peau sèche, les meilleurs usages d'un contour des yeux, le timing idéal pour un gommage, les causes sous-jacentes des rougeurs, les stratégies pour nourrir la peau de l'intérieur, ainsi que l'importance de certains actifs dans les soins de la peau.

Avec des cas pratiques intégrés, vous apprendrez à mettre en œuvre immédiatement les connaissances acquises. Dès le lendemain, vous serez apte à créer des routines de beauté globales et personnalisées pour vos patients.

Rejoignez cette formation pour enrichir vos compétences professionnelles en dermocosmétique et apporter un conseil d'expert à votre clientèle.

Les objectifs de l'action

- Identifier et décrire les différents types et états de peau.
- Comprendre les principes fondamentaux de la prise en charge dermocosmétique globale.
- Appliquer les connaissances acquises pour établir une "ordonnance beauté" personnalisée, visant à fidéliser la clientèle.
- Analyser les situations de conseil dermocosmétique pour développer et appliquer des réflexes adaptés, notamment en complément d'une prescription dermatologique.
- Planifier et mettre en œuvre des animations au sein de l'officine pour renforcer l'engagement des patients et l'éducation à la dermocosmétique.
- Évaluer et intégrer les retours d'expériences à travers des études de cas concrets pour améliorer la pratique du conseil dermocosmétique.

II - Progression pédagogique et structure du parcours

La formation est découpée en plusieurs modules comprenant : Vidéos, QCM, cas cliniques.

Le programme repose sur des références (scientifiques, réglementaires, éthiques, organisationnelles, etc.) qui sont identifiées et à jour. Les **cas cliniques** sont élaborés à partir de situations réelles ou construites, ou puisées dans des ouvrages à caractère pédagogique et scientifique et validées par un expert du domaine. Les feed-back des situations cliniques sont constitués d'éléments didactiques et sont basés sur les recommandations de bonnes pratiques des sociétés savantes. Les feed-back permettent à l'apprenant de se situer au regard des recommandations et de formuler des axes d'améliorations. Le parcours débute par un **pré test de positionnement**, avec des questions variées sur le thème de la formation.

En fin de parcours, le stagiaire est invité à remplir une grille d'auto-évaluation des compétences, qui repose sur les objectifs pédagogiques de l'action, et à en évaluer leur niveau d'acquisition. Cette première évaluation se fait « à chaud », c'est-à-dire en suite immédiate de l'action de formation. Il formule des axes d'amélioration en fonction de son niveau d'acquisition. Il pourra ainsi mesurer l'impact de la formation sur sa pratique, au regard des compétences à acquérir, et la réponse aux objectifs pédagogiques visés.

Evaluation de fin de parcours

Le stagiaire remplit un post test portant sur des questions abordées durant le parcours, le même que rempli en début de formation, afin d'en évaluer l'impact.

Questionnaires de satisfaction

Est proposé en fin de section, un questionnaire de satisfaction. Un second questionnaire à froid, 1 mois plus tard.

Méthodes pédagogiques:

- Auto-évaluation des connaissances
- Acquisition cognitive
- Réflexion sur cas cliniques

Moyens utilisés pour la formation

- Documents écrits, diaporama
- Textes de loi
- Recommandations de bonnes pratiques
- Photos, vidéos
- Infographies commentées
- Cas cliniques avec questions de positionnement sous forme animée ou de questions ouvertes et fermées
- Quiz et QCM

Evaluation

Pré test de positionnement et post test : questions posées en début et fin de session pour en évaluer l'impact globalement

Des tests d'auto-évaluation des connaissances sous forme de quizz sont administrées tout au long de la formation. Ces tests permettent au stagiaire d'évaluer les apprentissages réalisés en termes de connaissances et compétences.

Un questionnaire de satisfaction est proposé en toute fin de formation, ainsi qu'un recueil de l'expérience des apprenants.

Descriptif du parcours de l'apprenant et de l'action pédagogique sur notre plateforme LMS e-learning

La plateforme de formation en ligne retenue permet un parcours électronique optimum d'apprentissage pour l'apprenant. Les objectifs pédagogiques ainsi que le programme et sa durée sont clairement détaillés sur chaque cycle d'apprentissage et permettent à l'apprenant de visualiser dans la globalité l'étendue de sa formation sur la plateforme LMS DOKEOS.

Chaque cycle d'apprentissage indique une durée de réalisation.

La date de conception du programme est explicitement indiquée (ainsi que les mises à jour) sur le parcours de formation.

Une bibliographie complète indiquant les références utilisées durant la formation est fournie à l'apprenant au format PDF.

L'acteur du programme de formation, notamment le formateur est indiqué, son CV est détaillé et la déclaration de liens d'intérêt est consultable sur demande par chaque apprenant auprès de genysis.fr

La formation en ligne est rythmée par différents supports pédagogiques possibles tels que des diaporamas commentés, des vidéos, des articles scientifiques en PDF. Des vidéos sont intégrées dans le diaporama de formation commenté.

Dès sa connexion avec ses identifiants sur plateforme de formation LMS un texte de présentation indique à l'apprenant en amont de sa formation comment celle-ci va durer et comment celle-ci va s'articuler dans une période encadrée s'étalant sur un mois.

L'apprenant est informé qu'il doit visionner tous les modules de façon chronologique et répondre aux QCM après chaque module pour accéder au module suivant.

A la fin de chaque module, un questionnaire de contrôle (non sanctionnant) des connaissances type QCM est ainsi soumis, afin de s'assurer de l'efficacité pédagogique. Chaque module se termine ainsi par une évaluation intermédiaire (QCM), condition du passage à l'étape suivante.

L'intérêt de mettre des conditions de poursuite est que l'apprenant peut suivre le cheminement logique de la formation. En cas de réponse incorrecte, la réponse correcte est proposée à l'apprenant.

Pour passer d'un module à l'autre, l'apprenant doit « Pour accéder à ce module, complétez le module précédent »

A chaque module peut être annexée une activité facultative permettant d'approfondir un point précis de la formation. Il sera proposé ainsi à l'apprenant des fiches mémo et des articles permettant à l'apprenant de mettre en place une stratégie de mémorisation à long terme et d'approfondir ses connaissances pour une application clinique afin de garantir une meilleure qualité des soins des patients.

À la fin de la formation, un questionnaire de satisfaction sera envoyé à l'apprenant par mail. À la fin de sa formation, un certificat lui sera adressé par mail justifiant de son action validée.

L'interactivité :

Au cours de son parcours de formation, l'apprenant peut interagir avec les autres membres de la formation ainsi qu'avec le formateur au travers d'un espace commentaires. Cette fonctionnalité permet un réel échange et une interactivité avec le groupe. Chaque membre est identifié par son « rôle » (formateur, apprenant, référent pédagogique, référent administratif).

Les supports pédagogiques de la formation :

Vidéos de formation commentées et découpées en fonction du nombre de modules présents dans le cycle d'apprentissage. Accompagné de PDF commentés et illustrés. Liens de redirection vers les sites de références, annexes des sources téléchargeable et consultable directement en PDF.

Évaluations :

Des tests d'auto-évaluation des connaissances seront administrés en début de session (test de positionnement) et tout au long de la formation. Le post test sera administré en fin de

parcours. Ces tests permettront au stagiaire d'évaluer les apprentissages réalisés en termes de connaissances et compétences.

Des cas cliniques peuvent être proposés pour mettre en situation le stagiaire.

Un questionnaire de satisfaction sera proposé en toute fin de formation, ainsi qu'un recueil de l'expérience des apprenants.

III - Les objectifs de l'action

- Identifier et décrire les différents types et états de peau.
- Comprendre les principes fondamentaux de la prise en charge dermocosmétique globale.
- Appliquer les connaissances acquises pour établir une "ordonnance beauté" personnalisée, visant à fidéliser la clientèle.
- Analyser les situations de conseil dermocosmétique pour développer et appliquer des réflexes adaptés, notamment en complément d'une prescription dermatologique.
- Planifier et mettre en œuvre des animations variées au sein de l'officine pour renforcer l'engagement des clients et l'éducation à la dermocosmétique.
- Évaluer et intégrer les retours d'expériences à travers des études de cas concrets pour améliorer la pratique du conseil dermocosmétique.

IV – Le programme de l'action

Cette action se déroule exclusivement en distanciel :

1. Physiologie de la peau
2. Les étapes d'une ordonnance beauté
3. Les différents types de peau
4. Les différents états de peau
5. Les actifs clés en dermocosmétique
6. La nutri-cosmétique
7. Organiser un évènement à la pharmacie

V – Le programme et le déroulé pédagogique de l'action

Séquences de l'action	Contenus et objectifs pédagogiques	Outils pédagogiques	Durée de la séquence (minutes)
Introduction	Présentation des objectifs Présentation de la formatrice et de l'animatrice Evaluation pré formation	Vidéo	25
Module 1 Physiologie de la peau	Objectifs du module Connaitre la peau pour mieux conseiller : <ul style="list-style-type: none"> - L'épiderme - Le derme - L'hypoderme - La jonction dermo-épidermique - Le film hydrolipidique 	Vidéo	30
QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 1 pour passer au module 2	QCM	10
Module 2 Les étapes d'une ordonnance beauté	Objectifs du module Argumenter chaque étape du rituel beauté pour une prise en charge globale : <ul style="list-style-type: none"> - Démaquillage - Nettoyage - Lotion tonique - Soins traitants - Hydratation - Contour des yeux et lèvres - Protection solaire - Soins hebdomadaires Les questions incontournables à poser à la cliente lors de la création d'une ordonnance beauté.	Vidéo	55
QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 2 pour passer au module 3	QCM	10
Module 3 Les différents types de peau	Objectifs du module Savoir établir un diagnostic de peau : <ul style="list-style-type: none"> - Peau sèche - Peau normale - Peau mixte - Peau grasse 	Vidéo	50

QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 3 pour passer au module 4	QCM	20
Module 4 Les différents états de peau	Objectifs du module Savoir établir un diagnostic de peau : <ul style="list-style-type: none"> - Peau déshydratée - Peau sensible à rougeurs, peau réactive - Peau dévitalisée, en manque d'éclat - Peau mature, rides, perte de fermeté - L'hyperpigmentation 	Vidéo	60
QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 5	QCM	20
Module 5 Les actifs clés en dermocosmétique	Objectifs du module Connaitre les principaux actifs cosmétiques : <ul style="list-style-type: none"> - Acide hyaluronique - Vitamine C - Vitamine B3, niacinamide - Vitamine A et les rétinoïdes - AHA, BHA, PHA 	Vidéo	40
QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 5 pour passer au module 6	QCM	10
Module 6 La nutri-cosmétique	Objectifs du module Initiation à la nutri-cosmétique, l'alimentation et les compléments alimentaires en fonction des besoins de la peau : <ul style="list-style-type: none"> - Hydratation - Nutrition - Régulation du sébum - Eclat - Anti-âge - Fermeté - Sensibilité / rougeurs 	Vidéo	25
QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 6 pour passer au module 7	QCM	10
Module 7 Organiser un évènement à la pharmacie	Objectifs du module Comment organiser un atelier / évènement à la pharmacie Les clés du succès	Vidéo	30

QCM	Évaluation des connaissances acquises du module 8 pour passer au module 9	QCM	10
Questionnaire post formation 15 minutes			
La formation se termine par un questionnaire de satisfaction			

VI - Bibliographie :

Les produits cosmétiques à l'officine, Pro officina, de Céline Couteau et Laurence Coiffard, 2017.

Layering, Secret de beauté des japonaises, de Elodie-Joy Jaubert, 2021.

Le conseils dermocosmétique à l'officine, de Laurence Ledreney-Grosjean, 2018.

Secrets d'une peau nette, de Elodie-Joy Jaubert, 2016.

Biologie, Gérard Peyrefitte, 2005.

Cosmétologie, 2^e édition, Marie-Claude Martini, 2008.

Prise en charge de l'Acné, Vidal Reco