

FORMATION À DISTANCE - 210H

CONSEILLER DE VENTE EN PRODUITS DE SANTÉ NATURELLE.



PRIX DE LA FORMATION

PARTICULIER

2380 € Net de TVA

INDÉPENDANT

2780 € Net de TVA

ENTREPRISE

2780 € Net de TVA

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation conçue par des professionnels de santé, est organisée avec une approche complète par systèmes, permettant d'acquérir une connaissance solide en herboristerie, phytothérapie, aromathérapie, gemmothérapie, compléments alimentaires et nutrithérapie.

Dans un espace de vente spécialisé en santé naturelle, vous serez l'interlocuteur indispensable pour la personne qui souhaite devenir consommateur de son bien-être.

Le Conseiller de Vente en Produits de Santé naturelle répond à un besoin de conseils de soins par les plantes en constante augmentation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

ACCUEILLIR

- Être capable d'écouter et de comprendre la demande d'un client afin d'apporter une solution personnalisée dans un espace de vente spécialisée en produits de soins de santé naturelle.
- Connaître la liste des plantes et des compléments alimentaires autorisées, appliquer la réglementation en vigueur dans le conseil de vente.

CONSEILLER

- Être capable d'apporter des recommandations d'utilisation concernant les quantités journalières, les modes de conservation, les synergies
- Connaître et maîtriser le conseil en herboristerie, phytothérapie, aromathérapie, gemmothérapie et nutrithérapie.
- Connaître et apporter une information sur les effets indésirables et les contre-indications des produits de santé naturelle afin d'en éviter les mésusages.
- Être capable de réorienter un client vers un professionnel de santé adapté si sa demande le nécessite.

DEVELOPPER

- Organiser, animer et développer un espace de vente spécialisé en santé naturelle.
- Être capable de proposer des cures en fonction des saisons afin d'accompagner et fidéliser sa clientèle.

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui ?

- Employée dans un espace de vente spécialisée en produits de santé naturelle : parapharmacie, magasin BIO, institut de beauté, centres de massage et SPA
- Responsable achats du rayon produits de santé naturelle de magasin BIO
- Commercial-le pour un laboratoire spécialisé en produits de santé naturelle
- Animateur-trice / formateur-trice souhaitant acquérir de nouvelles compétences et connaissances en santé naturelle
- Particuliers pour un usage personnel dans un cadre familial

Pré-requis

- Bases Anatomie-Physiologie niveau Bac Scientifique
- Test de positionnement en ANATOMIE / PHYSIOLOGIE à l'entrée de formation -En fonction des résultats obtenus, proposition d'une remise à niveau via parcours e-learning en Anatomie-Physiologie - **ACCÈS OFFERT**
- Connaissance de l'outil informatique (ordinateur, suite bureautique, messagerie, etc.) Niveau 3 (utilisateur familier)



INTRODUCTION

- Les différentes formes galéniques - Comprendre et connaître les différents modes de préparation des plantes, leur action, leur puissance thérapeutique.
- La chimie des plantes – les bases - Mieux comprendre les propriétés des plantes médicinales et par là même, leurs différentes indications et utilisations à partir de leur composition chimique.
- La Législation - Connaître la législation de l'herboristerie et des compléments alimentaires pour réaliser une vente respectueuse de la réglementation.
- Les principales interactions médicamenteuses - Connaître les principales interactions médicamenteuses avec les plantes afin d'en tenir compte dans vos conseils.

LISTES DES SYSTÈMES ABORDÉS

1. LE SYSTÈME OSTEOARTICULAIRE
2. LE SYSTÈME CUTANÉ
3. LE SYSTÈME RESPIRATOIRE
4. LE SYSTÈME IMMUNITAIRE
5. LE SYSTÈME CARDIOVASCULAIRE
6. LE SYSTÈME DIGESTIF
7. LE SYSTÈME NERVEUX
8. LA MINCEUR*
9. LE SYSTÈME URINAIRE
10. LE SYSTÈME GENITAL FEMININ ET MASCULIN

*La minceur n'est pas un système proprement parlé, nous lui avons cependant consacré un dossier complet car les conseils Minceur prendront une grande place dans votre activité.

POUR L'ENSEMBLE DES SYSTÈMES

- Comprendre les pathologies simples et courantes du système ostéoarticulaire.
- Connaître les principales plantes médicinales et compléments alimentaires à base de plantes qui peuvent soulager les pathologies envisagées du système ostéoarticulaire.
- Connaître les huiles essentielles en unitaire ou en synergie qui peuvent soulager les pathologies envisagées du système ostéoarticulaire.
- Connaître les macérâts glycérolés de bourgeons en unitaire ou en complexe qui peuvent soulager les pathologies envisagées du système ostéoarticulaire.
- Être capable de proposer un conseil personnalisé en phytothérapie, aromathérapie ou gemmothérapie pour soulager les pathologies envisagées du système ostéoarticulaire. Être capable d'argumenter vos choix.
- Accompagner le conseil d'une information personnalisée en alimentation et hygiène de vie pour une plus grande efficacité de la prise de produits à base de plantes.

PARTIE RELATION CLIENT ET GESTION D'UN ESPACE DE VENTE

- Dans un espace de vente de produits de santé naturelle, accueillir et écouter un client, pour comprendre et répondre à sa demande.
- Réaliser une vente personnalisée de produits de santé naturelle en tenant compte d'éventuelles contre-indications ou interactions médicamenteuses.
- Être capable d'orienter le client vers un professionnel de santé si sa demande ne peut être traitée dans un contexte de vente.
- Concevoir et proposer des cures favorisant la fidélisation de la clientèle.
- Organiser un espace de vente de produits de santé naturelle en recherchant des laboratoires partenaires éthiques et responsables.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Céline CALVIN

Chargée suivi

Gérante d'une boutique spécialisée en produits de santé naturelle

Virginie EGLINGER

Chargée suivi

Employée en parapharmacie dans l'espace dédié aux produits de santé naturelle

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Parcours e-learning sur plateforme digitale dédiée à la formation.
- Pour chaque module, supports de cours téléchargeables depuis la plateforme. Possibilité d'envoi format papier selon forfait tarifaire.
- 150 Fiches plantes téléchargeables depuis la plateforme - Monographie très complète
- Fiches conseils téléchargeables
- 6 Webinaires avec différentes thématiques en lien avec le contenu de la formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Accompagnement personnalisé par un-e chargé-e de suivi dédiée joignable par mail ou téléphone (permanence hebdomadaire).
- Activités et Quiz intermédiaires pour chaque modules
- 3 études de cas par système avec correction personnalisée

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

- Avoir réalisé l'ensemble des activités proposées tout au long du parcours e-learning. Avoir réalisé l'ensemble des études de cas

Modalité d'obtention

- Certificat de formation obtenu à l'issue d'un examen oral de fin de formation - Mise en situation – Cas pratique - Jury composé d'un formateur et d'un professionnel.



IMDERPLAM

Mas des Bonnes Ouest RD 106 - 34130 Candillargues

+33 (0) 4 67 29 60 05 - secretariat@imderplam.com - SIRET 788 456 291 000 12