



Les compléments alimentaires

Objectifs de la formation :

- Savoir proposer, conseiller et justifier l'intérêt d'un complément alimentaire spécifique à un client
- Développer ses compétences pour un conseil adapté en toutes circonstances
- Approfondir et actualiser la connaissance des micronutriments utilisés dans les principaux compléments alimentaires

Public

- Tout public souhaitant se former
- Conseiller (ère) de vente

Prérequis

Aucun

Modalités

1 jour en présentiel ou à distance

Moyens pédagogiques

- Livret pédagogique
- Alternance d'apports théoriques et d'études de cas
- Travail en groupe, mise en commun des expériences de chacun

Tarifs

Inter

350€

Intra

Sur devis

Programme

- Facteurs déséquilibrant l'alimentation et conséquences nutritionnelles
- Sources, rôles et besoins nutritionnels des macronutriments (protéines, lipides, glucides)
- Sources, rôles et besoins nutritionnels des principaux micronutriments (vitamines, minéraux, acides aminés, acides gras, probiotiques, prébiotiques, fibres ...)
- Le dialogue au comptoir : identifier et comprendre la demande d'un client en officine vis-à-vis d'un complément alimentaire, justifier la prise d'un complément alimentaire à partir de sa composition
- Micronutrition : Quand ? Comment ? Pour qui ?

Validation

- QCM fin de formation
- Attestation des acquis de formation