

Formez Conseillez Fidélisez

CATALOGUE FORMATION
PHARMACIE 2025-2026

+20 ans d'expertise pharmacie

**9,4/10 : la qualité de nos
formations confirmée**

**Des formations axées conseil et
techniques de vente**



inscription en ligne sur www.bellitas.fr



Boostez vos ventes en pharmacie

Du conseil à la performance : faire progresser l'officine

En 2000, j'ai fondé Bellitas avec une conviction :
un conseil de qualité, personnalisé et humain fait vendre.

Dès le départ, nous avons accompagné les équipes officinales sur le terrain,
à travers des journées de conseil en santé, beauté et bien-être et d'entretien individuel.

Notre mission : **révéler la valeur de la pharmacie par un conseil expert.**

En 2012, j'ai créé Bellitas Formation pour transmettre cette approche.
Des formations **ciblées, concrètes, efficaces**, pensées pour les réalités du comptoir.

BELLITAS vient du latin classique "*Bellus*" : ce mot signifie "*beau*" dans le sens "*bonne santé*".
Un nom qui incarne notre mission : former à un conseil qui soigne, embellit
... et fait grandir l'officine.

Car un bon conseil fidélise, valorise... et génère des ventes.



25

ans d'expertise
terrain

9

formateurs
Experts

550


pharmacies
accompagnées

9,6/10

pour l'expertise et la
pédagogie de nos
formateurs*

90

journées
animées en 2024

590

participants



9,4/10*

pour la qualité du contenu de nos
formations*



*Chiffres basés sur l'ensemble des retours qualité recueillis sur l'année 2024..

NOS FORMATIONS

Nouveau

LES PRINCIPES ACTIFS EN COSMETOLOGIE

La science qui valorise, fidélise et fait vendre

1 jour

Nouveau

BILAN DE PREVENTION EN PHARMACIE

de l'entretien structuré au conseil en santé naturelle

1 jour

Nouveau

ENDOMETRIOSE & SPM

Comprendre, accompagner et conseiller au comptoir

1 jour

Nouveau

LA CHRONODIETETIQUE AU COMPTOIR PHARMACIE

1 jour



DIÉTÉTIQUE DU SPORTIF

Micronutrition et compléments alimentaires

2 jours



DIÉTÉTIQUE & GESTION DU SURPOIDS

Entretien personnalisé en pharmacie

2 jours



MICRONUTRITION, Alimentation santé et compléments alimentaires

2 jours



LE MERCHANDISING

Valorisation de l'espace officinal

1 jour



EXPERT BEAUTE

Conseil Dermocosmétique, Dermatoses, Capillaire & Oncologique

2 jours



CONSEIL DERMOCOSMÉTIQUE

Routine beauté sur mesure

1 jour



DERMATOLOGIE

Dermatoses, Capillaire Oncologie

1 jour



CONSEIL ASSOCIE

à l'ordonnance et à la demande spontanée pharmacie

1 jour



CHRONOBIOLOGIE

adaptée à l'ordonnance et au conseil diététique

2 jours



CHRONOTHÉRAPEUTIQUE

Chronobiologie médicale le bon moment du médicament

1 jour



LE NOURRISSON EN PHARMACIE

Laits infantiles

4h00



ENTRETIEN DE LA FEMME ENCEINTE

de l'entretien aux maux de la grossesse

1 jour



EXPERT MAMAN BEBE

de la grossesse au nourrisson

1 jour



PHYTO, AROMA, GEMMOTHÉRAPIE

espace médecine douce

1 jour



ATELIER AROMATHÉRAPIE

EVENEMENT PHARMACIE

1 jour



EXPERT AROMATHERAPIE

Maîtriser, conseiller, fidéliser

2 jours

Intervenant**M Ronan BABIN**

Coach Beauté en pharmacie,
spécialiste du conseil dermo, de
l'animation para et de la
performance commerciale.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

LES PRINCIPES ACTIFS EN COSMETOLOGIE

Le conseil scientifique qui valorise, fidélise et fait vendre

(7h00 – 1 Journée en présentiel ou en classe virtuelle)

**Pourquoi cette formation ?**

À l'heure des réseaux sociaux et de la concurrence spécialisée,

l'équipe officinale doit redevenir la référence en dermocosmétique.

Un conseil efficace repose sur une vraie expertise : actifs, dosages, tolérance, preuves cliniques.

Formée et crédible, la pharmacie se distingue là où d'autres ne peuvent suivre.

Le laboratoire initie, la pharmacie valorise.

Objectifs :

- **Maîtriser les actifs dermo-cosmétiques** pour un conseil précis et personnalisé.
- **Valoriser les produits à l'officine** avec un discours professionnel, fondé sur l'efficacité réelle ;
- **Répondre aux objections clients liées aux réseaux sociaux**, applications et influenceurs (Yuka, INCI Beauty, Instagram, TikTok...).
- **Développer des techniques de vente-conseil éthiques et performantes**, adaptées à l'officine.

Programme

Mise à jour le 27/07/2025

1 – Lire et comprendre une formule cosmétique (1h)

- Comprendre les composants clés et intégrer les infos labo avec recul,
- Répondre aux objections clients : *"C'est chimique"*, *"Yuka dit que..."*

2 – Les actifs majeurs : efficacité, usage et conseil (2h)

Comprendre et expliquer les incontournables :

➤ **Rétinol, AHA (acide glycolique, lactique), peptides, niacinamide, acide hyaluronique, vitamine C...**

- **Mettre en avant l'actif et sa concentration pour une vente premium**
- **S'appuyer sur la concentration pour balayer l'objection prix**
- **Passer d'un conseil prix bas à un discours efficacité/qualité**

☀ Focus solaire intégré (30 min)

- Comprendre les obligations d'efficacité (UVA, UVB, IR), bien choisir les filtres selon les profils (adultes, enfants).
- Répondre aux objections fréquentes : *"Je ne m'expose pas"*, *"Je veux du bio"*

3 – Galéniques, efficacité et tolérance : choisir juste (1h30)

- Sérum, crème, fluide, huile, baume, stick : quel choix pour quel besoin ?
- Ajuster la recommandation : temps, budget, tolérance, pathologie

4 – Conseil client & techniques de vente : efficacité et impact (2h00)

- Maîtriser les étapes clés du conseil (écoute, questionnement, recommandation),
- Répondre aux objections courantes et proposer une **routine complète pour optimiser la prise en charge et la vente.**

**La formation la plus innovante de l'univers parapharmacie,
ancrée dans la réalité du comptoir et les nouvelles attentes des clients.**

Formateur référent

Jean-Michel ARNAUD

Docteur en pharmacie, titulaire depuis 15 ans
Spécialiste en nutrition fonctionnelle et prévention personnalisée

Public visé :

Pharmaciens titulaires et adjoints, préparateurs en pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils : évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée – prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par un organisme certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique, ateliers, quizz, support de cours téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

BILAN DE PREVENTION EN PHARMACIE : de l'entretien structuré au conseil personnalisé en santé naturelle

(1 jour – 7h00, en présentiel ou classe virtuelle)

B
NOUVELLE
FORMATION
2025

Pourquoi cette formation ?

En 30 à 45 min, ce rendez-vous permet d'évaluer les habitudes de vie et de proposer un plan personnalisé.

La formation aide à formuler des conseils ciblés et orienter vers des solutions adaptées : diététique, micronutrition, phyto, aroma.

Objectifs pédagogiques clés :

1. **Maîtriser la conduite d'un bilan de prévention structuré et personnalisé**, en fonction de la tranche d'âge du patient.
2. **Utiliser les outils officiels avec rigueur et efficacité** : autoquestionnaires, fiches de repérage, PPP.
3. **Accompagner le patient au-delà du bilan**, en s'appuyant sur le conseil officinal et la santé naturelle (micronutrition, phyto, aroma...)

Programme

Mise à jour le 27/06/2025



Partie 1 : Présenter le Bilan Prévention et son cadre (1h)

- Comprendre le dispositif, cibler les publics, présenter le bilan et utiliser les outils officiels (questionnaires, fiches, PPP).



Partie 2 : Conduire l'entretien et formaliser un plan de prévention (2h30)

1. S'appuyer sur l'**autoquestionnaire** pour guider l'entretien
2. Identifier les **signaux de prévention** selon l'âge à l'aide des fiches
3. Appliquer les 3 étapes du bilan :
 - a. **Étape 1 : Repérage des risques individuels**
 - b. **Étape 2 : Priorisation d'un ou deux sujets de prévention**
 - c. **Étape 3 : Rédaction du Plan Personnalisé de Prévention (PPP)**
4. Prioriser **1 à 2 actions concrètes** (tabac, sommeil, activité physique, alimentation...)

6. Élaborer un plan clair, adapté et exploitable par le patient et l'équipe médicale

Partie 3 : Proposer un conseil en santé naturelle (1h)

- Identifier les besoins par tranche d'âge et proposer des solutions naturelles ciblées en prévention (micronutrition, phyto, aroma).

Partie 4 : Mise en pratique en officine (1h30)

- Mises en situation, outils officinaux et feuille de route en équipe
- Cas pratiques : surpoids, diabète, stress étudiant

Les + cette formation ?

- **Une approche terrain, concrète, centrée sur le patient.**
- **Et surtout : elle va plus loin : elle forme à l'accompagnement personnalisé et à la proposition de solutions concrètes pour améliorer durablement la santé du patient.**

Formation disponible dès septembre 2025



Intervenant :

Madame S.T

Naturopathe spécialisée
dans l'accompagnement
de la femme,
Entretien en pharmacie.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de
cours téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

ENDOMÉTRIOSE & SPM

PRISE EN CHARGE EN PHARMACIE

Comprendre, accompagner et conseiller au comptoir

(1 jour - 7h00, en présentiel ou en classe virtuelle)

B
NOUVELLE
FORMATION
2025

Pourquoi cette formation ?

L'équipe officinale joue un rôle clé dans la détection, l'écoute et l'accompagnement des femmes concernées par l'endométriose ou le SPM.

Face à des symptômes souvent banalisés, cette formation centrée sur la femme à l'officine vous aide à accompagner chaque patiente avec justesse et à proposer des solutions naturelles et adaptées.

Objectifs pédagogiques clés :

- Identifier les **symptômes évocateurs d'endométriose ou de SPM** pour mieux orienter le conseil officinal.
- Structurer un conseil personnalisé en **intégrant les solutions naturelles disponibles à l'officine** (phytothérapie, gemmothérapie, micronutrition, aromathérapie).

Programme détaillé

mise à jour le 9/07/2025

Matin - 9h00 à 12h30 :

1. Identifier les troubles féminins au comptoir

- Endométriose & SPM : mécanismes clés et zones d'impact
- Signes évocateurs et questions ciblées
- Distinguer règles douloureuses, douleurs chroniques et troubles du cycle

2. Structurer un conseil officinal global

- Approche systémique : foie, intestin, immunité, émotions
- Étapes clés pour un accompagnement personnalisé
- Posture professionnelle : écoute, confidentialité, adaptation

Après-midi - 14h00 à 17h30



3. Solutions naturelles et conseil personnalisé

- **Phytothérapie, gemmothérapie, micronutrition, aromathérapie** : quand et comment les recommander
- Intégrer l'**alimentation anti-inflammatoire** pour agir sur douleurs, hormones et terrain inflammatoire.
- Conseiller des **produits naturels référencés en pharmacie** selon les symptômes exprimés.

4. Cas pratiques et mises en situation officinales

- Études de cas : douleurs pelviennes, SPM, fatigue chronique, troubles digestifs ou du sommeil
- Jeux de rôles : quelles questions, quels conseils, quels produits ?

Produits et actifs abordés, seront abordés à titre pédagogique :

- **Micronutriments** : oméga 3, vitamine D, magnésium, zinc, glutamine...
- **Plantes et bourgeons** : gattilier, framboisier, alchémille, romarin, cassis...
- **Huiles essentielles** : lavande, camomille, menthe poivrée, gaulthérie...
- Seront abordées les principales gammes présentes en officine : Nutergia, NHCO, Pileje, Herbalgème, Oligobs...etc.

Une formation ciblée femme & officine, pour savoir parler de douleur, d'endométriose et de SPM, et conseiller avec justesse les produits adaptés, en toute confiance.

Formation disponible dès décembre 2025

Intervenant :

Mr Arnaud Jean-Michel
Docteur en pharmacie et
titulaire d'officine depuis plus
de 15 ans.
Titulaire d'un DU en Diététique
et Nutrition du Sport et d'un DU
en Orthopédie.
Expert en micronutrition et
diététique du sportif.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :
Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

LA CHRONODIETETIQUE

CONSEIL AU COMPTOIR PHARMACIE

(7h00 – 1 Journée en présentiel ou en classe virtuelle)

B
NOUVELLE
FORMATION
2025

Pourquoi cette formation ?

**Parce que de nombreux troubles, sommeil, poids, humeur, glycémie...
sont liés aux rythmes biologiques,
cette formation vous donne les clés pour proposer le bon aliment au bon moment et faire du
conseil nutritionnel un levier de santé et de fidélisation en officine.**

Objectifs :

- Maîtriser l'impact de nos biorythmes sur nos besoins nutritionnels et énergétiques des patients.
- Proposer un **plan alimentaire diététique chrono-santé** et **fiche outil** afin d'améliorer la santé du patient.
- **Adapter les conseils diététiques** en fonction des rythmes biologiques individuels et des pathologies.

Programme

(Mise à jour le 22/07/2025) :

Chronobiologie nutritionnelle & applications officinales

Matin (9h00 – 12h30) | L'efficacité de la chronobiologie nutritionnelle

- Comprendre l'impact des rythmes biologiques (cortisol, mélatonine, pics circadiens) sur le métabolisme, l'énergie et la prise alimentaire
- Identifier les effets de la désynchronisation moderne ➤ stress, écrans, horaires décalés, alimentation non adaptée
- Optimiser le conseil officinal ➤ proposer le bon aliment au bon moment, en lien avec les traitements

Après-midi (14h00 – 17h30) | Le bon aliment au bon moment – applications concrètes en officine

- Étude de cas pratiques rencontrés au comptoir :



- Troubles métaboliques
- Résistance insulinaire, diabète, cholestérol, dyslipidémie
- Troubles de l'humeur, épuisement, troubles du sommeil
- Surpoids et compulsions alimentaires
- Syndrome prémenstruel (SPM)
- Travail posté / travail de nuit
- Fatigue chronique et burn-out fonctionnel
- Syndrome de l'intestin irritable (SII / SIBO)

- Pour chaque situation abordée :
 - Objectif chrono-nutritionnel à atteindre
 - Déroulé type du conseil officinal
 - Recommandations alimentaires + produits associés
 - Une **fiche outil personnalisée** prête à remettre au patient

Une formation concrète, centrée sur le comptoir

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,3/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

**"Une formation complète, parfaitement adaptée au conseil officinal. Un vrai plus
pour nos entretiens au comptoir !"**

— Patricia, préparatrice en pharmacie – Mai 2025

Intervenant :

Mr ARNAUD Jean-Michel
Docteur en pharmacie
DU Nutrition du Sport
Expert en micronutrition et
accompagnement diététique
personnalisé

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

2 jour (14h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

560 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :
Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

**Inscriptions & infos :**

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

DIETETIQUE DU SPORTIF MICRO NUTRITION ET COMPLEMENTS ALIMENTAIRES

(14h00 – 2 Jours en présentiel ou classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

**Souvent sous-exploité en officine, le conseil nutritionnel autour du sport
représente un vrai potentiel.**

**Cette formation vous permet de structurer une offre Sport & Santé cohérente, alliant
alimentation, micronutrition et compléments adaptés aux besoins des sportifs.**

Objectifs :**Jour 1**

- Proposer un **plan alimentaire adapté aux différentes pratiques sportives** (endurance, force, sèche, récupération).
- Ajuster les apports nutritionnels selon l'intensité de l'effort, les objectifs et les horaires d'entraînement.

Jour 2

- Connaître les **principaux actifs et compléments alimentaires du sportif** (protéines, acides aminés, boosters...) et leur positionnement en officine.
- Développer et valoriser un **Pôle Sport & Santé** différenciant, basé sur les gammes disponibles en pharmacie.

Programme

Mise à jour le 17/06/2025

Jour 1 – Matin (9h00 – 12h30) | Plan alimentaire spécifique du sportif

- Acquérir les bases de la diététique du sportif pour un conseil personnalisé selon l'activité :
- **Endurance – Force – Fitness/minceur – Remise au sport**
- Adapter l'alimentation aux horaires d'entraînement, besoins énergétiques et hydratation
- Calcul du métabolisme de base, NAP et gestion du surpoids chez le sportif

Jour 1 – Après-midi (14h00 – 17h30) | Micronutrition & compléments pour performance & récupération

- Conseiller les compléments selon l'objectif :
 - Antioxydants, vitamines, Q10, fer, oméga 3
 - Probiotiques, glutamine, CLA, L-carnitine
 - Pré-workout, boissons d'effort, récupération, barres, tubes, gels
 - Focus phyto : spiruline, caféine, tribulus, maca
- Comprendre le **marché du complément alimentaire sportif en pharmacie** :
 - Identifier les marques, structurer son offre, connaître la concurrence (salles, web, parapharmacie)

**Jour 2 – Matin (9h00 – 12h30) | Protéines & acides aminés**

- Identifier et conseiller :
 - **Collagène, BCAA, Arginine, Créatine**
 - **Whey, caséine, gainer, protéines végétales**
- Estimer les besoins en protéines selon les profils et construire un protocole adapté

Jour 2 – Après-midi (14h00 – 17h30) | Gestion des troubles & conseil officinal

- Adapter le conseil en cas de :
 - Douleurs, crampes, blessures, fatigue physique, fracture, démotivation.
- **Atelier participatif :**
 - Références produits disponibles en pharmacie
 - **Création d'une fiche conseil prête à l'emploi** : actifs, usages, posologie, conseil comptoir.

**Note moyenne : 9,4/10 (janv.–dec. 2024)**

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation claire et dynamique qui m'a permis de mieux conseiller les sportifs à l'officine. Les explications sur les compléments alimentaires sont précises et immédiatement applicables."

— Kevin, pharmacien adjoint (14)

Intervenant :

Stéphanie BAPST

Diplômée diététique et nutrition.

Assure depuis 20 ans des entretiens diététiques en pharmacie.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et adjoints, préparateurs en pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils : évaluation préalable.

Durée & horaires :

2 jours (14h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

560 € HT / jour / personne
Formation conventionnée – prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par un organisme certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique, ateliers, quizz, support de cours téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24*

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

DIÉTÉTIQUE, GESTION DU SURPOIDS ENTRETIEN PERSONNALISÉ EN PHARMACIE

(2 jours – Présentiel ou Classe Virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

Le surpoids est un enjeu majeur de santé publique et une demande fréquente à l'officine.

Cette formation vous aide à structurer un accompagnement nutritionnel efficace, renforcer le conseil diététique, intégrer la micronutrition et mener des entretiens personnalisés, alliant bénéfice patient et développement des ventes.

Objectifs

Jour 1

- Renforcer son **expertise en diététique** pour un conseil minceur précis et adapté au profil patient.
- Recommander les **compléments alimentaires minceur** référencés en officine selon l'objectif visé.

Jour 2

- Assurer la **prise en charge des compulsions, du stress et de la prise de poids émotionnelle**.
- **Structurer un entretien diététique individuel** et accompagner le patient sur le long terme.

Programme

Mise à jour le 18/07/2025

Jour 1 – Bases de la diététique & perte de poids

Matin – 9h00 à 12h30

- **Fondamentaux de la diététique** : rôles des macronutriments, équilibre alimentaire, index glycémique
- Méthodes diététiques disponibles en officine : **chrono-nutrition, céto-gène, hyperprotéinée**
- Choix de la méthode selon le profil patient
- **Marché de la minceur** : positionnement et concurrence



Après-midi – 14h00 à 17h30

- **Rééquilibrage et stabilisation** : conseils concrets
- Conseil officinal : argumentaire, objections et coaching patient

Jour 2 – Produits minceur & mise en pratique officinale – Entretien individuel.

Matin – 9h00 à 12h30

- **Compléments minceur référencés en pharmacie** : brûleurs, draineurs, capteurs, modérateurs...
- Choix des actifs selon le profil et le programme du patient
- **Stress, grignotages, compulsions** : détection et solutions phyto/micronutrition

Après-midi – 14h00 à 17h30

- **Méthode de conduite d'un entretien diététique en officine** : déroulé structuré, questions clés, définition des objectifs, posture de coach face au patient
- Booster les ventes du rayon minceur en officine

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,7/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation complète, claire et motivante ! Grâce à Stéphanie, à son naturel et à ses conseils, je repars pleine d'enthousiasme... et même avec quelques kilos en moins !"

— Mélanie, préparatrice en pharmacie – Janvier 2025

Intervenants :

Mr ARNAUD Jean-Michel
Docteur en pharmacie
DU Nutrition du Sport
Expert en micronutrition et
accompagnement diététique
personnalisé

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

2 jours (14h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

560 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme
Certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quiz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quiz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

MICRONUTRITION, ALIMENTATION SANTE ET COMPLEMENTS ALIMENTAIRES

(2 jours – 14h00, en présentiel ou classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

La micronutrition est devenue un pilier du conseil santé en pharmacie.

**Une formation stratégique et concrète pour maîtriser la micronutrition en officine,
entre alimentation et complémentation.**

Objectifs :

- Adopter le **réflexe de conseil alimentation et micronutrition** à l'ordonnance comme à la demande spontanée.
- Maîtriser les **16 micronutriments** clés : fonction, dosage, indication selon les cas patients.
- Appliquer une approche combinée (alimentation, micro, phyto) sur les situations courantes :
 - ➔ Douleur, inflammation, arthrose, tendinites
 - ➔ Troubles digestifs : transit, constipation
 - ➔ Cardiovasculaire : hypertension, cholestérol
 - ➔ Stress, sommeil, fatigue
 - ➔ Syndrome métabolique, surpoids, obésité
 - ➔ Diabète de type 2

Programme

Mise à jour le 12/07/2025

Jour 1

Matin (9h00 – 12h30) | Le plan alimentaire santé

- Savoir construire un plan alimentaire adapté aux besoins santé du patient
- Adapter ses conseils nutritionnels aux pathologies courantes, en ordonnance comme en demande spontanée.

Après-midi (14h00 – 17h30) | Micronutrition & compléments : les essentiels officinaux

Découverte de 14 micronutriments clés et de leur intérêt santé :

Les 14 micronutriments enseignés :

- ➔ **Acides Gras Essentiels** : Oméga 3 EPA, DHA, Oméga 6, oméga 3-6-9.....
- ➔ **Neurotransmetteurs protéiques** : tryptophane, tyrosine, Mélatonine.
- ➔ **Magnésium** les différents sels et recommandations.
- ➔ **Probiotique, Glutamine** : Dysbiose et hyperperméabilité intestinale.
- ➔ **Les Vitamines** : Vitamine C, Vitamine D.
- ➔ **Antioxydants, Fer, Zinc,**

- Indications, précautions, posologies
- Outils pour intégrer ces références dans le conseil quotidien

Jour 2

Matin (9h00 – 12h30) | Mise en pratique & positionnement en officine

- Décrypter les étiquetages (AJR, VNR, ANC) et adapter les posologies selon les besoins
- **Le marché de la supplémentation en pharmacie** : positionnement des différentes références laboratoire.
- **Zoom phytothérapie** : plantes du stress, sommeil, énergie et fatigue pour enrichir le conseil naturel global.

Après-midi (14h00 – 17h30) | Atelier pratique : création de fiches conseils par pathologie

- Triptyque structuré : alimentation santé, micronutrition ciblée, références laboratoires.
- Objectif : structurer le conseil, valoriser l'expertise, booster le hors-ordonnance.



Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,4/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

**"Une formation interactive, enrichissante, avec des sujets passionnants
et de nombreux exemples concrets."**

— Chantal, préparatrice en pharmacie, Mars 2025

Intervenant

M. Stephen ROBERT

Docteur en Pharmacie et expert en merchandising, accompagne officines et laboratoires dans l'optimisation de leurs ventes.

Son approche concrète et opérationnelle aide les équipes à transformer l'espace de vente en véritable levier de croissance.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et adjoints, préparateurs en pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils : évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée – prise en charge possible.

Certification :
Formation dispensée par un organisme certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique, ateliers, quizz, support de cours téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

LE MERCHANDISING EN PHARMACIE

Attirer l'attention pour stimuler les ventes

(1 jour – 7h00, en présentiel ou classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

Boostez vos ventes grâce à un merchandising efficace et adapté à l'officine.

Valorisez vos produits, dynamisez votre espace et engagez

l'équipe pour maximiser l'impact au comptoir.

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les bases du merchandising pour optimiser l'espace et la visibilité des produits
- Utiliser les **techniques clés (zoning, facing, cross-merchandising)** pour booster les ventes
- Engager l'équipe et activer les partenariats laboratoires pour des actions efficaces

Programme

Mise à jour le 7/07/2025

Matin - 9h00 à 12h30 :

1. Les fondamentaux du merchandising officinal

- Définition, objectifs et enjeux pour l'officine
- Impact sur l'expérience client, les ventes et la fidélisation

2. Comportement d'achat en pharmacie

- Différences entre client, shopper et consommateur
- Attentes, profils et facteurs influençant l'achat

3. Les 4P appliqués à l'univers officinal

- Produit, Prix, Place, Promotion : optimiser chaque levier pour une offre cohérente et attractive

Après-midi - 14h00 à 17h30 :

4. Techniques de merchandising visuel

- Zoning, facing, cross-merchandising, théâtralisation : structurer l'espace et créer des zones d'impact

5. Activer les leviers de croissance

- Collaboration avec les laboratoires : outils, PLV, animations
- Implication de l'équipe officinale : formation, responsabilités par zones, suivi des résultats

6. Atelier pratique

- Réorganisation d'un rayon selon les techniques vues
- Mise en avant de produits saisonniers ou à fort potentiel

Une approche sur mesure, 100 % adaptée à votre officine :

En amont de la formation, une photo de votre linéaire vous sera demandée afin de travailler sur votre propre espace pendant les ateliers.

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,5/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation vivante et enrichissante, ponctuée de conseils pratiques et d'astuces concrètes pour mieux répondre aux réalités du terrain."

— Camille, Responsable achat et merchandising, Juin 2025

Intervenants :

Mme Stéphanie BAPST

Diplômée en en-
dermocosmétique et
diététique, elle accompagne
depuis plus de 20 ans les
équipes officielles en conseil
Beauté et Santé.

M Ronan BABIN

Coach Beauté en pharmacie,
spécialiste du conseil dermo, de
l'animation para et de la
performance commerciale.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

2 jours (14h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

560 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

EXPERT BEAUTÉ

Conseil Dermocosmétique, Dermatologique, Capillaire & Oncologique

(14h00 – 2 jours en présentiel ou classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

En 2 jours, vous maîtriserez l'ensemble des dimensions : routine beauté, dermatoses, capillaire (un rayon à fort potentiel) et relais oncologie, pour renforcer votre rôle santé... et booster vos ventes avec un conseil ciblé et professionnel.

Objectifs :

Jour 1

- Maîtriser les étapes clés d'un conseil dermocosmétique efficace en incluant nutricosmétique.
- Utiliser les techniques de vente pour transformer le conseil en achat et fidélisation.

Jour 2

- Conseiller dermatoses et troubles capillaires en demande spontanée ou en relais d'ordonnance.
- Accompagner les effets des traitements anticancéreux avec un protocole dermatologique adapté.

Programme :

Mise à jour 11/06/2025

Jour 1 – Conseil Dermocosmétique & Routine Beauté

Matin (9h00 – 12h30) | Les étapes clés du conseil beauté officiel



- Identifier la structure de la peau, les types et états cutanés
- Comprendre le vieillissement cutané : rides, relâchement, taches, éclat
- Analyser la zone regard : poches, cernes, rides
- Construire une routine beauté complète, justifiée et personnalisée
- Positionner les gammes et références sur le marché officiel

Après-midi (14h00 – 17h30) | Nutricosmétique & techniques de vente

- Intégrer les compléments alimentaires dans la routine beauté
- Techniques de vente : conseil global vs réponse produit

➔ Élaboration d'ordonnances beauté sur mesure (soins + nutri), méthode duplicable en officine

Jour 2 – Dermatologie, Capillaire & Oncologie

Matin (9h00 – 12h30) | Dermatoses & relais oncologie en pharmacie



- Répondre aux principales pathologies cutanées (acné, rosacée, eczéma, psoriasis...)
- Conseiller les soins pendant et après traitements anticancéreux
- Rebondir d'une ordonnance vers un protocole dermo personnalisé
- Intégrer le lien peau / immunité / stress → nutri

Après-midi (14h00 – 17h30) | Capillaire & cas concrets officine

- Cuir chevelu : types, troubles, solutions produits
- Chute de cheveux : différencier, conseiller, compléter
- Technique du layering capillaire : étapes & conseils

➔ Cas ordonnances ➤ de la délivrance au conseil associé (fiche outil à remettre)

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : **9,6/10** (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

« Super formation, super formateur ! un plaisir d'en apprendre beaucoup plus sur la dermocosmétique la dermato le capillaire et surtout l'oncologie »

— Lucie, préparatrice en pharmacie, Juin 2025

Intervenants :

Mme Stéphanie BAPST

Diplômée en en
dermocosmétique et
diététique, elle accompagne
depuis plus de 20 ans les
équipes officielles en conseil
Beauté et Santé.

M Ronan BABIN

Coach Beauté en pharmacie,
spécialiste du conseil dermo, de
l'animation para et de la
performance commerciale.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

CONSEIL DERMOCOSMETIQUE EN PHARMACIE

(7h00 – 1 Journée en présentiel ou en classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

Parce que la pharmacie doit rester le référent du conseil dermocosmétique, cette formation vous permet de passer d'une simple réponse produit à une prise en charge globale, experte et rentable... qui fidélise et fait vendre.

Objectifs :

- Maîtriser les étapes clés d'un conseil dermocosmétique efficace, du diagnostic à la routine beauté personnalisée.
- Intégrer les compléments alimentaires de **nutricosmétique** pour une prise en charge globale.
- Adopter une communication adaptée pour convaincre, fidéliser et booster le conseil vente.

Programme :

Mise à jour le 12/06/2025

Matin (9h00 – 12h30) | Les étapes clés du conseil beauté officinal



- Identifier la **structure de la peau**, les types et états cutanés
 - Comprendre le **vieillissement cutané** : rides, relâchement, taches, éclat...
 - Analyser la zone regard : **poches, cernes, rides**
 - Savoir construire une routine beauté complète, justifiée et personnalisée
 - Positionner les **gammes et références sur le marché de la cosmétique officinale**
- ⇒ **Elaborer, conseiller et justifier une ROUTINE BEAUTE sur mesure pour chaque demande du patient-client.**

Après-midi (14h00 – 17h30) | Nutricosmétique & Technique de vente

Compléments alimentaires pour la peau

- actifs clés & positionnement
- Le marché de la nutricosmétique en pharmacie

Techniques de vente dermocosmétique

- conseil global VS réponse produit
- Jeux de rôle et cas pratiques : création d'**ordonnances beauté personnalisées**

⇒ **Élaboration d'ordonnances beauté sur mesure intégrant soins, hygiène et nutricosmétique, avec méthode duplicable en officine pour structurer le conseil et booster les ventes.**

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,5/10 (janv.–dec. 2024)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une excellente formation, bien au-delà de mes attentes ! J'ai appris énormément et repensé certains gestes de ma propre routine et mes clientes vont être ravies ."

— Séverine, préparatrice en pharmacie – Juillet 2025

Intervenants :

Mme Stéphanie BAPST

Diplômée en en
dermocosmétique et
diététique, elle accompagne
depuis plus de 20 ans les
équipes officielles en conseil
Beauté et Santé.

M Ronan BABIN

Coach Beauté en pharmacie,
spécialiste du conseil dermo, de
l'animation para et de la
performance commerciale.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :
Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

DERMATOLOGIE EN PHARMACIE

DERMATOSES et CAPILLAIRE

(7h00 – 1 Journée en présentiel ou en classe virtuelle)



Pourquoi cette formation ?

En une journée, maîtrisez les bases du conseil dermatoses, capillaire (un rayon à fort potentiel) et relais onco pour renforcer votre rôle santé... et booster vos ventes avec un conseil expert et ciblé.

Objectifs :

- **Dermatoses** : Conseiller les pathologies cutanées fréquentes et assurer un relais efficace à l'ordonnance.
- **Peau & oncologie** : Reconnaître les effets des traitements anticancéreux et proposer un accompagnement adapté.
- **Capillaire** : Identifier les dysfonctionnements du cuir chevelu et orienter vers une prise en charge ciblée.

Programme

Mise à jour le 13/06/2025

Matin (9h00 – 12h30)

▪ Les dermatoses courantes et le conseil associé en pharmacie



- **Rougeurs, couperose, rosacée**
- **Dermatite atopique, acné, psoriasis, dermite séborrhéique**
- Savoir accompagner une ordonnance dermatologique avec un conseil adapté
- Lien entre dermatose, immunité, stress ➤ lien vers les gammes en micronutrition

▪ **Peau & Oncologie (chirurgie, chimio, radiothérapie)**

- Effets secondaires sur la peau, le cuir chevelu, les ongles
- Soins de la cicatrice ➤ produits et automassages
- Proposer un protocole dermocosmétique sécurisé pendant et après traitement

Après-midi (14h00 – 17h30)



▪ **Conseil capillaire & cuir chevelu**

- Types de cuir chevelu ➤ gras, sec, sensible, irrité
- Types de chute ➤ hormonale vs réactionnelle
- Compléments alimentaires capillaires ➤ argumentaire et protocole
- Dermatoses du cuir chevelu ➤ pellicules, psoriasis
- Technique du **layering capillaire** : étapes & conseils

▪ **Conseil associé à l'ordonnance – Approche concrète**

- **6 cas ordonnances dermato & capillaire**
- **Passage d'une ordonnance à un conseil complet : produits, suivi, fidélisation**
- **Fiches outils prêtes à remettre pour un retour immédiat à l'officine**

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,4/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

" Ronan est un très bon formateur très professionnel et pédagogue. Une formation claire et efficace, J'ai adoré !"

— Ophélie, préparatrice en pharmacie – Mars 2025

Intervenant :

Corinne PASQUIER

Consultante en pharmacie pour l'accompagnement et le développement des compétences des équipes officinales, 20 ans d'activité au comptoir pharmacie
Préparatrice en pharmacie,
Diplôme Aromathérapie Scientifique

Public visé :

Pharmaciens titulaires et adjoints, préparateurs en pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée – prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par un organisme certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique, ateliers, quizz, support de cours téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

CONSEIL ASSOCIÉ À L'ORDONNANCE & DEMANDE SPONTANÉE EN PHARMACIE

(1 jour (7h00) – Présentiel ou Classe Virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

À l'officine, chaque ordonnance et demande spontanée est une occasion stratégique de valoriser votre rôle de conseil.

En adoptant une approche structurée, vous renforcez l'efficacité des traitements, intégrez des conseils associés pertinents et développez le conseil-vente de façon ciblée et efficace.

Objectifs :

- Structurer la délivrance active, que ce soit lors d'une ordonnance ou d'une demande spontanée, pour un conseil personnalisé optimal.
- Associer des **solutions de micronutrition** pour renforcer l'efficacité des traitements.
- **Vaincre l'objection du prix** lors d'une vente complémentaire.

Programme

Mise à jour le 18/06/2025

Matin - 9h00 à 12h30 :

LES ETAPES CLES DU CONSEIL ASSOCIÉ À L'ORDONNANCE

Ouvrir le dialogue et analyser l'ordonnance

- Comprendre le traitement et les besoins du patient.
- Expliquer le traitement de manière claire et impactante.



Intégrer un conseil associé pertinent

- **Savoir Ecouter....activement**
- **Savoir Questionner.....commercialement**
- **Savoir Argumenter.....professionnellement**
- **Techniques de vente et d'argumentation pour justifier l'apport des produits.**

Gérer l'objection prix :

- Pourquoi l'objection prix est rarement une vraie objection.
- Techniques pour la contourner et valoriser l'offre officinale.

Après-midi - 14h00 à 17h30 :

CONSEIL EN DEMANDE SPONTANÉE ET OPTIMISATION DES VENTES

Méthodologie du conseil spontané

- Mots-clés et phrases d'accroche pour capter l'attention du patient.
- **Techniques pour annoncer et argumenter un conseil complémentaire.**

⇒ Cas demandes spontanées les plus courantes et leur prise en charge :

- **ORL, Cystite, gastro-entérite, rhinite, Fatigue, Dermatite atopique du nourrisson.**

⇒ Ordonnances types et cas concrets au comptoir :

- **Cardiologie, dermatologie, endocrinologie, gynécologie, rhumatologie, pédiatrie.**
- Simulation de conseils associés et gestion des objections.

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,4/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

'Avant la formation, j'avais plutôt peur de conseiller. Aujourd'hui, je repars avec une méthode claire et efficace. Une formation qui répond pleinement à mes attentes.'

— Blandine, préparatrice en pharmacie, Février 2025

Intervenants :

Mr ARNAUD Jean-Michel
Docteur en pharmacie
DU Nutrition du Sport
Expert en micronutrition et
accompagnement diététique
personnalisé

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

2 jours (14h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

560 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :
Formation dispensée par
un organisme
Certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

LA CHRONOBIOLOGIE ADAPTEE A L'ORDONNANCE ET AU CONSEIL DIETETIQUE EN PHARMACIE

(14h00 – 2 Journées en présentiel ou en classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

Pour maîtriser la chrono-officine dans sa globalité :

➤ **Le bon médicament au bon moment** ➤ **Le bon aliment au bon moment**

Une expertise complète pour optimiser l'ordonnance, personnaliser le conseil et fidéliser durablement vos patients.

Objectifs :

Jour 1

- Optimiser l'efficacité des traitements en adaptant les prises aux rythmes biologiques.
- Savoir délivrer le bon médicament au bon moment selon la pathologie.

Jour 2

- Proposer un plan alimentaire chrono-santé adapté aux besoins du patient.
- Structurer un conseil diététique personnalisé en lien avec les biorhythmes et les pathologies.

Programme

Mise à jour le 16/06/2025

Jour 1 – Chronobiologie médicale & chronothérapie

Matin (9h00 – 12h30) | Les rythmes biologiques et la chronophysiologie

- Mesurer l'impact de l'horloge interne (cycles circadiens, circamensuels) sur la santé ou la pathologie
- Comprendre la rythmicité des fonctions biologiques :
 - Hormonales, métaboliques, épidermiques, sexuelles, cognitives
 - Enzymatiques et nutritionnelles (introduction à la chrononutrition)

Après-midi (14h00 – 17h30) | Le bon médicament au bon moment



- De la chronopharmacologie à la chronothérapie
- Chronotolérance & chronoefficacité : variation des effets selon l'heure de prise
- Adapter l'horaire de prise en délivrance d'ordonnance
- Cas cliniques abordés :
 - Diabète, cholestérol, douleur, arthrose, asthme crise d'asthme, rhinite allergique, ulcère, HTA, infarctus
 - Pour chaque pathologie : Choisir l'horaire le plus adapté pour optimiser l'efficacité et diminuer la toxicité.

Jour 2 – Chronobiologie nutritionnelle & conseil diététique en pharmacie

Matin (9h00 – 12h30) | L'efficacité de la chronobiologie nutritionnelle

- Identifier les effets de la désynchronisation moderne (stress, écrans, horaires décalés...) sur la santé
- Savoir proposer le bon aliment au bon moment pour renforcer le traitement, prévenir ou corriger les déséquilibres

Après-midi (14h00 – 17h30) | Le bon aliment au bon moment – applications concrètes en officine

- Étude de cas pratiques rencontrés au comptoir :
 - Troubles métaboliques (diabète, dyslipidémie, surpoids)
 - Troubles de l'humeur, du sommeil, fatigue chronique, burn-out
 - Résistance insulinaire, syndrome prémenstruel, troubles digestifs (SII/SIBO), travail de nuit
- Pour chaque situation abordée :
 - Objectif chrono-nutritionnel à atteindre
 - Déroulé type du conseil officinal
 - Recommandations alimentaires + produits associés ➤ Une fiche outil personnalisée à remettre au patient

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,3/10 (janv.-dec. 2024)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation claire et pratique, Jean-Michel le formateur est expert et maîtrise parfaitement la chronobiologie et son application à l'officine."

— Laurent, pharmacien pharmacie 75, novembre 2024

Intervenants :

Mr ARNAUD Jean-Michel
Docteur en pharmacie
DU Nutrition du Sport
Expert en micronutrition et
accompagnement diététique
personnalisé

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :
Formation dispensée par
un organisme
Certifié Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr
bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24
Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

CHRONOBIOLOGIE MÉDICALE, CHRONOTHÉRAPEUTIQUE

(7h00 – 1 Journée en présentiel ou en classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

**Parce que l'efficacité d'un traitement ne dépend pas que de la molécule...
mais aussi du moment où il est pris.**

**Avec cette formation, vous maîtrisez la chrono-prescription officinale : un atout pour optimiser
l'ordonnance, sécuriser la délivrance et valoriser votre rôle de professionnel de santé.**

Objectifs :

- Mesurer l'importance des **RYTHMES BIOLOGIQUES** de l'organisme pour optimiser l'efficacité des traitements et réduire leurs effets indésirables : **LE BON MÉDICAMENT AU BON MOMENT.**
- Savoir adapter l'horaire de prise des médicaments en fonction de la pathologie

Programme

Mise à jour le 17/06/2025

Matin (9h00 – 12h30) | Les rythmes biologiques et la chronophysiologie

- Comprendre l'influence de l'horloge interne (cycles circadiens, circamensuels...)
- Explorer la rythmicité des fonctions internes :
 - **Hormonales, métaboliques, épidermiques, sexuelles, cognitives**
 - Enzymatiques et nutritionnelles (introduction à la chrononutrition)

Après-midi (14h00 – 17h30) | Le bon médicament au bon moment

- **De la chronopharmacologie à la chronothérapie officinale**
- Chronotolérance & chronoefficacité : effets des traitements selon l'heure de prise
- Adapter l'horaire de prise lors de la délivrance pour optimiser l'efficacité et réduire les effets secondaires



▪ **Cas ordonnances abordés :**

- Diabète,
- Cholestérol,
- Douleur, Arthrose,
- Rhinite allergique, Asthme crise d'Asthme, Ulcère gastroduodénal
- Système cardiovasculaire : Infarctus, HTA

Pour chacune de ces pathologies sera abordée l'optimisation de la prise médicamenteuse :

- **Choisir l'horaire le plus adapté pour optimiser l'efficacité et pour diminuer la toxicité.**

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,2/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

**"Une formation dense et passionnante, parfaitement expliquée par un formateur pédagogue. Un
contenu de qualité, directement utile à l'officine."**

— Cassandra, pharmacienne titulaire – Avril 2025

Intervenant :

Mme Stéphanie BAPST

Diplômée diététique et
dermocosmétique.

20 années d'expériences dans
l'accompagnement de
pharmacie et dans la mise en
place D'évènement Maman-
Bébé.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.

Pour le public non visé :
évaluation initiale.

Durée et horaires :

4h00
9h00-13h00

Tarif : 160€HT/jour/personne
Possibilité de prise en charge.
Module conventionné

Cette formation est
élaborée et dispensée par
un organisme de formation
certifié Qualiopi

Méthodes pédagogiques :

Alternance de théorie et de
pratique, quizz, travail sous
forme d'atelier, support de
cours téléchargeable.

Modalité d'évaluation :

Évaluation des acquis sous
forme de quizz final, enquête
de satisfaction.

Accessibilité :

Nous sommes en mesure
d'adapter notre formation à vos
besoins contactez notre
réfèrent Handicap : M Emilie
Argans*

Modalité et délai d'accès :

Dates et inscriptions via le site
internet www.bellitas.fr ou
bellitasformation@gmail.com

**Pour toutes informations, vous
pouvez nous contacter :**

05.81.60.21.13 - 06.64.88.89.24
Du lundi au vendredi.
9H00 13H00 - 14H00 17h30

Date limite d'inscription :

Jusqu'à 10 jours avant la
formation

LE NOURRISSON EN PHARMACIE :

Accompagnement nutritionnel, Laits infantiles et solutions complémentaires

4h00 –classe virtuelle.

B
NOUVELLE
FORMATION
2025

Formation complémentaire à
"Entretien de la femme enceinte" :
pour un accompagnement global
mère-enfant en pharmacie.

Pourquoi cette formation ?

**Les laits infantiles se vendent en pharmacie, mais sont-ils
vraiment conseillés ? Dans votre officine, transformez la
vente en un véritable conseil expert et valorisez votre
rôle auprès des parents.**

Objectifs pédagogiques clés :

- Connaître les besoins nutritionnels du nourrisson et savoir conseiller les laits infantiles adaptés.
- Savoir accompagner les troubles digestifs du nourrisson avec des solutions appropriées (phytothérapie, micronutrition) et répondre aux attentes et inquiétudes des parents.

Programme détaillé

(mise à jour le 07/05/2025) – 9h00-13h00 ou 13h30 17h30 : Durée 4h00

1- Les besoins nutritionnels et difficultés digestives courantes

- Comprendre les besoins nutritionnels du nourrisson, de la naissance au sevrage.
- Identifier les difficultés digestives, savoir questionner les parents et orienter le diagnostic.

2- Les troubles digestifs et les laits infantiles

- Régurgitations, coliques, diarrhées, constipation, terrain allergique (intolérance au lactose, APLV).
- Conseiller un lait adapté en fonction des besoins, via la lecture des étiquettes.

3- Les conseils complémentaires et réponses officine

- Conseiller phytothérapie, micronutrition, probiotiques et produits de puériculture référencés en pharmacie.

🔄 Atelier pratique : Pharmaspeech Training – mise en situation "conseil au comptoir"

Argumentaire global : questionnement, rassurance, choix de lait, produits complémentaires.



Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,2/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

« Je trouve très intéressant de parler des besoins nutritionnels : cela permet de mieux comprendre
et justifier le choix des laits que nous conseillons à l'officine. »

— Amandine, préparatrice en pharmacie, Juillet 2025

Intervenant :

Stéphanie BAPST

Diplômée diététique et
dermocosmétique.

20 années d'expériences
dans l'accompagnement de
pharmacie et dans la mise en
place D'évènement Maman-
Bébé.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de
cours téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

ENTRETIEN FEMME ENCEINTE EN PHARMACIE GROSSESSE, SANTÉ & BIEN-ÊTRE

(1 jour - 7h00, en présentiel ou en classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

**Depuis 2022, l'entretien femme enceinte en officine renforce le rôle du pharmacien
et valorise le rayon Maman-Bébé.**

L'enjeu : fidéliser la future maman et booster le panier moyen par un accompagnement ciblé.

Objectifs pédagogiques clés :

- **Mener un entretien structuré** conforme aux recommandations de l'ANSM
- **Sécuriser la prise en charge médicamenteuse** par une évaluation ciblée
- **Proposer des solutions adaptées aux troubles courants** : compléments, phyto, micronutrition

Programme détaillé

Mise à jour le 18/07/2025

Matin - 9h00 à 12h30

L'entretien de la femme enceinte au comptoir



1. **Présentation de l'entretien**
 - Instaurer un climat de confiance avec un discours clair et rassurant
2. **Risques médicamenteux pendant la grossesse**
 - Risques tératogènes, fœtotoxiques et néonataux
 - Vaccination et produits sans ordonnance à risque
3. **Déroulé de l'entretien**
 - Bilan des médicaments et substances
 - Utilisation des documents ANSM

Après-midi – 14h00 à 17h30

Bien-être de la femme enceinte & conseil officinal

1. **Nutrition et micronutrition**
 - Recommandations clés : Oméga 3, microbiote...
2. **Troubles fréquents & solutions**
 - Nausées, fatigue, circulation...
 - Conseils produits et argumentaire officinal
3. **Dépression post-partum**
 - Signes d'alerte et conseils adaptés (phyto, micronutrition)
4. **Atelier Maman-Bébé**
 - Stratégies pour valoriser l'offre et fidéliser par l'accompagnement

Recommandé par

ansm
ANSM

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,4/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

**"Avant la formation, je n'osais pas proposer l'entretien femme enceinte. Aujourd'hui, je me sens légitime,
outillée et prête à passer à l'action."**

— Amandine, préparatrice en pharmacie – Juin 2025

Intervenant :

Mme Stéphanie BAPST

Diplômée diététique et
dermocosmétique.

20 années d'expériences dans
l'accompagnement de
pharmacie et dans la mise en
place D'évènement Maman-
Bébé.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.

Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)

9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne

Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

ACCOMPAGNEMENT DE LA FEMME ENCEINTE ET DU NOURRISSON A L'OFFICINE

(7h00 – 1 Journée en présentiel ou en classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

Maîtrisez la prise en charge de la femme enceinte et du nourrisson, y compris le conseil en laits infantiles. Renforcez votre expertise et positionnez votre officine comme un repère pour les jeunes parents.

Objectifs pédagogiques clés :

- **Prise en charge du nourrisson** : besoins nutritionnels, choix des laits, troubles digestifs et approches complémentaires.
- **Accompagnement de la femme enceinte** : conseils diététiques, compléments adaptés, prévention de la dépression post-partum.
- **Mise en place d'ateliers ciblés pour valoriser votre expertise et fidéliser les jeunes parents.**

Programme détaillé

Mise à jour le 9/04/2025 :

Matin : (9h00 - 12h30) | Prise en charge du nourrisson

- Les besoins nutritionnels et difficultés digestives courantes : du sevrage aux troubles digestifs.
- **Les troubles digestifs abordés :**
 - Régurgitations, coliques, diarrhées, constipation, "bébé glouton."
 - Terrain allergique : intolérance au lactose et APLV (allergie aux protéines de lait de vache).
- Décryptage de la composition des laits infantiles pour un conseil expert adapté.
- **Approches complémentaires** : intégrer des solutions en phyto, micronutrition et puériculture pour compléter la prise en charge du nourrisson.

Après-midi (14h00 – 17h30) | Femme enceinte et ateliers

- Recommandations diététiques pour chaque étape de la grossesse et de l'allaitement.
- Conseils pour les maux fréquents : nausées, reflux, douleurs, anxiété, vergetures.
- Prévention et prise en charge de la dépression post-partum.
- **Le marché des compléments alimentaires grossesse en pharmacie** : Identifier les opportunités commerciales et offrir des conseils précis à chaque besoin.
- **Création et animation d'ateliers "Maman-Bébé"** : techniques de recrutement et outils pratiques.

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,5/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation interactive et enrichissante, qui m'a permis de mieux comprendre les laits infantiles et d'améliorer mon conseil auprès des jeunes parents."

— Anne-Sophie, préparatrice en pharmacie – Février 2025

Intervenant :

Mme FUKARI Cécile

Docteur en pharmacie, DU
Aroma Phyto Homéo et
Naturopathie.

Cécile assure depuis 15 ans des
Entretiens Aromathérapie et
Naturopathie en officine et
cabinet.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

PHYTO-AROMA-GEMMOTHERAPIE

Savoir conseiller les incontournables de l'aroma,
la phyto et de la gemmothérapie,
(7h00 – 1 Jour en présentiel ou classe virtuelle)

Pourquoi cette formation ?

Face à la demande croissante de solutions naturelles, cette formation permet aux pharmaciens de devenir de vrais référents en phyto, aroma et gemmothérapie. Intégrez ces conseils dès l'ordonnance ou la demande spontanée, et boostez votre conseil associé... comme votre panier moyen.

Objectifs :

- Savoir conseiller **15 plantes, 15 huiles essentielles et 8 macérâts de bourgeons** pour répondre à la demande croissante en médecines naturelles.
- Intégrer ces conseils en phyto, aroma et gemmothérapie aussi bien lors **de la délivrance d'une ordonnance que d'une demande spontanée.**
- Appliquer ces connaissances à travers des cas concrets pour **dynamiser les ventes hors ordonnance.**

Programme

Mise à jour le 16/06/2025

Matin – 9h00 à 12h30 : Bases et incontournables à l'officine

- Comprendre l'intérêt officinal des médecines naturelles et savoir les valoriser auprès des patients
- **Trousse Phytothérapie** : 15 plantes clés – formes, indications, posologies
- **Trousse Aromathérapie** : 15 huiles essentielles incontournables – usages, formulation simple
- **Trousse Gemmothérapie** : 8 bourgeons – propriétés, conseils, préparation
- **Atelier** : création de fiches conseils à remettre au patient

Après-midi – 14h00 à 17h30 : Cas pratiques & mise en application

• Cas cliniques croisés Phyto + Aroma + Gemmo :



- ORL, immunité, cystite, circulation, allergies...
- Stress, douleurs du sportif, drainage, détox & cellulite...
- Cosméto naturelle : rituel Aroma-Beauté
- Cas supplémentaires sur demande

- Intégration dans le conseil officinal : à l'ordonnance ou à la demande spontanée

• **Objectif final** : Savoir assurer un conseil associé pertinent en Phyto-Aroma-Gemmo pour renforcer l'accompagnement patient et la valeur ajoutée de l'officine

En une journée, faites le tour à 360° de votre espace Médecine Naturelle pour maîtriser les bases et assurer un conseil complet, structuré et valorisant au comptoir.

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,3/10 (janv.-juil. 2025)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation complète et accessible, idéale pour acquérir les bases en phyto, aroma et gemmo.

La formatrice est claire, agréable et à l'écoute."

— Laétitia, préparatrice en pharmacie – Mai 2025



ATELIER AROMATHÉRAPIE EN PHARMACIE

SANTÉ – BEAUTÉ – BIEN-ÊTRE

(1 jour – 7h00, en présentiel ou classe virtuelle)

Intervenant :

Mme FUKARI Cécile

Docteur en pharmacie, DU
Aroma Phyto Homéo et
Naturopathie.

Cécile assure depuis 15 ans des
Entretiens Aromathérapie et
Naturopathie en officine et
cabinet.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

1 jour (7h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

280 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

Pourquoi cette formation ?

Face à une demande croissante des patients pour des solutions naturelles, il est essentiel de structurer un conseil expert et sécurisé, tout en valorisant l'offre disponible en officine.

L'objectif est double : mieux conseiller et optimiser les ventes des huiles essentielles et produits associés.

Objectifs :

- Développer une expertise en aromathérapie pour un conseil sécurisé et efficace.
- Associer les huiles essentielles aux traitements allopathiques pour un accompagnement optimisé.
- Réaliser des préparations Aroma adaptées aux besoins santé et bien-être des patients.
- Créer et animer des ateliers Aroma en pharmacie pour fidéliser et dynamiser les ventes.

Programme (mise à jour le 18/02/2025) :

½ Journée pédagogie + ½ journée CAS PRATIQUES & ATELIER

Matin - 9h00 à 12h30 :

Comprendre et maîtriser l'aromathérapie en pharmacie

- Les incontournables en officine : les 5 huiles essentielles clés pour la santé, la beauté et le bien-être.
- Sécurité et précautions d'usage : limites et contre-indications du conseil Aroma.
- Gemmothérapie : introduction à une alternative naturelle complémentaire.



Aroma & Santé : Les indispensables au comptoir

- Immunité et affections hivernales
- Maux de gorge et douleurs dentaires
- Allergies saisonnières
- Circulation et jambes lourdes
- Troubles hormonaux et digestifs

Après-midi - 14h00 à 17h30 :

Atelier Aroma pratique et optimisation des ventes

Aroma & Bien-être : Recettes et conseils ciblés

- Stress, sommeil et relaxation
- Douleurs musculaires et blessures du sportif
- Détox, drainage et gestion du poids
- Beauté de la peau et des cheveux

Mise en place d'un Atelier Aroma en pharmacie

- Stratégies de fidélisation et valorisation de l'offre officinale
- Choix du thème, choix des huiles, choix des préparations, proposition flyer.
- Élaboration de préparations simples en DIY : **DO IT YOURSELF** en pharmacie



Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,6/10 (janv.-dec. 2024)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation claire et interactive, animée par une formatrice à l'écoute, ouverte aux échanges et aux débats, avec des réponses précises et pertinentes."

— Cora, pharmacienne adjointe – Mars 2025,

Intervenant :

Mme FUKARI Cécile

Docteur en pharmacie, DU
Aroma Phyto Homéo et
Naturopathie.

Cécile assure depuis 15 ans des
Entretiens Aromathérapie et
Naturopathie en officine et
cabinet.

Public visé :

Pharmaciens titulaires et
adjoints, préparateurs en
pharmacie, salariés d'officine.

Prérequis :

Aucun pour le public visé.
Pour les autres profils :
évaluation préalable.

Durée & horaires :

2 jours (14h)
9h00-12h30 / 14h00-17h30

Tarif :

560 € HT / jour / personne
Formation conventionnée –
prise en charge possible.

Certification :

Formation dispensée par
un organisme certifié
Qualiopi.

Méthodes pédagogiques :

Alternance théorie/pratique,
ateliers, quizz, support de cours
téléchargeable.

Évaluation :

Quizz final + questionnaire
qualité de satisfaction.

Accessibilité :

Adaptation possible selon vos
besoins.

Contact référent Handicap :

Emilie Argans*

Inscriptions & infos :

www.bellitas.fr

bellitasformation@gmail.com
Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :
9h-13h / 14h-17h30

Clôture des inscriptions :

10 jours avant la formation

EXPERT AROMATHERAPIE

Maîtriser, conseiller, fidéliser

(14h00 – 2 Jours en présentiel ou classe virtuelle)



Pourquoi cette formation ?

L'aromathérapie est une réponse concrète aux attentes actuelles des patients en matière de soins naturels. Pour la pharmacie, c'est un levier efficace pour structurer un conseil expert, fidéliser et proposer des services différenciants comme les ateliers bien-être.

Objectifs :

Jour 1

- **Conseiller efficacement** les huiles essentielles selon l'indication, la voie d'administration et le profil patient.
- Formuler un conseil sécurisé et adapté aux situations courantes rencontrées à l'officine.

Jour 2

- **Créer des préparations personnalisées** selon les besoins bien-être, stress, minceur, sommeil ou sport.
- **Développer une expertise différenciante** en officine à travers des outils concrets : ateliers, protocoles, fiches conseil.

Programme

Mise à jour le 16/06/2025

Jour 1 – Aromathérapie médicale & sécurisée

Matin (9h00–12h30) | Bases & sécurité du conseil en HE

- Familles de molécules aromatiques
- Voies d'administration ➤ orale, cutanée, diffusion
- Précautions et contre-indications ➤ enfants, femmes enceintes, interactions...

Après-midi (14h00–17h30) | HE à l'ordonnance & cas comptoir

- **15 huiles essentielles incontournables classées par action :**
 - Anti-infectieuses – Respiratoires – Digestives – Hormonales – Vasculaires – Spasmolytiques...
- Intégrer les HE dans un conseil associé à l'ordonnance

Cas concrets :

- **ORL, maux de dos, cystite, ménopause, stress, sommeil, immunité...**
- Pour chaque cas : **préparation + fiche outil à remettre au patient**

Jour 2 – Aromathérapie bien-être & ateliers officinaux

Matin (9h00–12h30) | Formules prêtes à l'emploi – Beauté, minceur, énergie

- **Soins visage** ➤ démaquillant, stop bouton, éclat
- **Cheveux** ➤ shampoings, masques, pointes sèches
- **Minceur** ➤ roll-on anti-fringale, huile anti-cellulite
- **Sport** ➤ récupération, douleurs, préparation effort
- **Stress & énergie** ➤ formules relaxantes ou stimulantes
- **Bonus** ➤ Les HE en cuisine (usage alimentaire)

Après-midi (14h00–17h30) | Mise en place d'ateliers aroma en pharmacie

- Créer et animer un atelier Aroma ➤ méthode, communication, outils
- Supports & fiches thématiques à remettre aux patients
- Conseils pour organiser les RDV ➤ en lien avec la saison, l'actualité santé ou les besoins du moment.

Satisfaction & avis des participants

Note moyenne : 9,3/10 (janv.–déc. 2024)

(Sur la base de la qualité du contenu, la pédagogie et l'utilité au comptoir)

"Une formation pointue et passionnante, Cécile est une experte en aromathérapie à la fois rigoureuse et accessible. La partie sur les préparations HE et atelier en pharma est top."

— Julie, Docteur en pharmacie – octobre 2024

NOTRE EQUIPE PEDAGOGIQUE



Stéphanie Bapst

Fondatrice et dirigeante

Expertise : Diététique - Beauté - maternité et bébé -
Diplôme : nutrition et Dermocosmétique.

Avec plus de 20 ans d'expérience sur le terrain officiel,
Stéphanie forme les équipes avec une approche à la fois
concrète et dynamique.

Dirigeante et référente pédagogique, elle s'est entourée de
formateurs experts, passionnés et pédagogues, pour garantir
des contenus à la fois exigeants et accessibles.

Notre ambition

accompagner vos équipes dans l'évolution
de leur pratique professionnelle, pour un
conseil client plus expert, plus humain... et
plus performant commercialement.



Jean Michel ARNAUD

Docteur en pharmacie

Expertise : Nutrition & Micronutrition

Jean-Michel allie expertise et passion
pour la santé, la nutrition et la
performance. Il forme avec une
approche terrain, centrée sur le
conseil et le coaching.



Ronan Babin

Coach beauté pharmacie

Expertise : Dermo & Animation Para

Responsable espace para, Ronan
transmet son expertise avec énergie.
Pro de l'accueil client et de la vente,
il renforce l'efficacité dermo-conseil
en officine.



Cécile fukari

Docteur en pharmacie

D.U phyto - aromathérapie et
homéopathie.

Spécialisée en aroma, phyto, homéo,
Cécile accompagne les équipes
officinales. Sa pédagogie vivante
s'appuie sur une solide expérience
de terrain.



Stephen Robert

Docteur en pharmacie

Expertise : Valorisation de l'espace
officiel

Stephen aide officines et
laboratoires à optimiser l'espace de
vente pour en faire un levier de
performance.



Corinne Pasquier

Expertise : Conseil officinal &
relation client

Préparatrice diplômée en
aromathérapie scientifique, Corinne
accompagne avec justesse sur la
posture et l'impact conseil au
comptoir.



Amanda Morand

Docteur en pharmacie

D.U nutrition et micronutrition, phyto-
aroma et homéopathie et MTC.

Installée en cabinet, Amanda associe
sciences et pratiques naturelles pour
un conseil officinal intégratif orienté
bien-être.



Pierre Marie Jamey

Expertise : Nutrition - Micronutrition
- Santé & performance

Ingénieur en nutrition humaine et
coach sport-santé, Pierre-Marie
forme avec une approche
dynamique, axée sur la prévention,
l'énergie et la performance.

SANS OUBLIER NOTRE TEAM AU BUREAU BELLITAS



Emilie Argans

Assistante commerciale
Référente Handicap

Émilie vous accompagne dans le choix des formations
adaptées à vos besoins et vous guide dans toutes vos
démarches administratives. Son dynamisme et sa
réactivité sont unanimement appréciés.



Nolhan DUJUS

Assistant administratif -
Web marketing

Nolhan prend en charge les inscriptions et le montage
des dossiers OPCO et FIF PL. Il contribue également à
renforcer la visibilité de nos formations grâce à ses
actions en web marketing.



Léon

Expertise : Bien-être au bureau -
Surveillance clavier

Léon veille (entre deux siestes)
au bon déroulement des
journées de l'équipe