

# CATALOGUE DES FORMATIONS PHARMACIE 2026 • 2027

inscription en ligne sur [www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)



# FORMEZ. CONSEILLEZ. FIDÉLISEZ.



## NOS EXPERTISES

EN PHARMACIE

- ✓ Expert conseil sur mesure
- ✓ Expert beauté
- ✓ Expert micronutrition
- ✓ Expert aromathérapie
- ✓ Expert diététique du sportif

Formés par **Bellitas Formation**.  
Nous savons vous conseiller.

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)

# 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 toute la différence.**

Pendant plus de dix ans, nous avons accompagné les équipes officinales sur le terrain, au travers de journées de conseil en santé, beauté et bien-être, ainsi que d'entretiens individualisés.

Une expérience qui a donné naissance à notre méthode : **repérer les besoins, comprendre les attentes, conseiller avec expertise, mettre en pratique immédiatement... pour faire progresser durablement l'officine.**

En 2012, j'ai créé **Bellitas Formation** avec une promesse simple :  
**former des équipes plus expertes, plus confiantes et plus performantes au comptoir.**

Nos formations sont concrètes, interactives et directement applicables en officine. Elles s'appuient sur une progression pédagogique pensée pour la pratique quotidienne et une conviction forte :

**Une équipe qui comprend mieux conseille mieux.**  
**Une équipe qui conseille mieux fidélise davantage.**

**BELLITAS** vient du latin classique *Bellus*, qui évoque la beauté dans son sens le plus noble :  
**le bien-être et la bonne santé.**

Un nom qui reflète notre ambition :  
**développer l'expertise des équipes officinales pour transformer chaque conseil en une véritable valeur ajoutée pour le patient... et pour la pharmacie.**

**26**  
ans d'expertise  
terrain

**7**  
formateurs  
Experts

**500**  
  
pharmacies  
accompagnées

**9,5/10**  
pour l'expertise et la  
pédagogie de nos  
formateurs\*

**95**  
journées  
animées en 2025

**590**  
participants  


**9,3/10\***  
pour la qualité du contenu de nos  
formations\*

\*Chiffres issus de notre démarche qualité, sur la base de l'ensemble des évaluations recueillies auprès de nos participants en 2025.

Bellitas Formation est un organisme certifié Qualiopi, gage de la qualité de nos processus de formation et de notre engagement dans une démarche d'amélioration continue.





**MICRONUTRITION,**  
Alimentation santé et  
compléments alimentaires

2 jours



**DIÉTÉTIQUE DU SPORTIF**  
Micronutrition et  
compléments alimentaires

2 jours



**DIÉTÉTIQUE &  
GESTION DU SURPOIDS**  
Entretien personnalisé en  
pharmacie

2 jours



**BILAN DE PREVENTION  
EN PHARMACIE**  
de l'entretien structuré au  
conseil associé en pharmacie

1 jour



**EXPERT FEMME ENCEINTE**  
entretien et conseils santé et  
bien-être en pharmacie

1 jour

Nouveauté 2026



**EXPERT BÉBÉ EN  
PHARMACIE**  
Laits infantiles et conseils  
associés nourrisson

4h00



**ENDOMÉTRIOSE & SPM**  
Prise en charge en pharmacie

1 jour

Nouveauté 2026



**MÉNOPAUSE ET  
PÉRIMÉNOPAUSE**  
Du repérage des symptômes  
au conseil personnalisé

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



**LES PRINCIPES ACTIFS EN  
COSMETOLOGIE**  
Instagram, TikTok... répondre  
aux nouvelles attentes de vos  
patients

1 jour

Nouveauté 2026



**PHYTO, AROMA,  
GEMMOTHÉRAPIE**  
Conseiller les patients  
d'aujourd'hui

1 jour

Nouveauté 2026



**CRÉER ET ANIMER DES  
ATELIERS  
D'AROMATHÉRAPIE  
EN PHARMACIE**

1 jour



**LE MERCHANDISING**  
Valorisation de l'espace  
officiel

1 jour

Nouveauté 2026



**LES ACHATS EN PHARMACIE**  
Transformer sa politique  
d'achats en moteur de  
rentabilité officinale

2 jours



**CHRONOBIOLOGIE**  
adaptée à l'ordonnance et  
au conseil diététique

2 jours



**CHRONOTHÉRAPEUTIQUE**  
**Chronobiologie médicale**  
le bon moment du  
médicament

1 jour



**LA CHRONODIÉTÉTIQUE**  
Le conseil diététique  
au comptoir

1 jour



**CONSEIL ASSOCIÉ**  
à l'ordonnance et à la  
demande spontanée  
pharmacie

1 jour

Nouvelle version en cours



**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 :**

280 € HT / personne / jour  
560 € HT / personne pour les 2  
journées de formation.  
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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)

[bellitasformation@gmail.com](mailto: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 12/04/2026

**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 des participants**

**Note moyenne : 9,3 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation particulièrement riche, dynamique et directement exploitable dans la pratique."**

— Nathalie, Pharmacie G, mars 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 :

280 € HT / personne / jour  
560 € HT / personne pour les 2  
journées de formation.  
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 :

Lamego Mariana\*

## Inscriptions & infos :

[www.bellitas.fr](http://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

(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 18/04/2026

### 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.

## Satisfaction des participants

**Note moyenne : 9,2 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation complète portée par un très grand professionnalisme."**

— Julie, Pharmacie K, janvier 2025

**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 :**

280 € HT / personne / jour  
560 € HT / personne pour les 2 journées de formation.  
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 :**

Mariana Lamego\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)

[bellitasformation@gmail.com](mailto: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 18/04/2026

### 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, cétogène, 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 des participants

**Note moyenne : 9,64 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation et une formatrice particulièrement motivantes, qui facilitent la mise en pratique et le développement du conseil en diététique au comptoir."**

— Céline, Pharmacie P, septembre 2025

**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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)

[bellitasformation@gmail.com](mailto: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)

**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 27/04/2026

**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

Recommandé par

**Satisfaction des participants**

**Note moyenne : 9,2 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation très pertinente et qualitative, parfaitement adaptée aux besoins du terrain."**

— Participant, Pharmacie B, octobre 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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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 FEMME ENCEINTE :

## Entretien et accompagnement bien-être de la grossesse

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

### Pourquoi cette formation ?

**L'entretien femme enceinte en officine renforce le rôle du pharmacien dans le parcours de soin et constitue un véritable levier pour aller plus loin dans l'accompagnement de la future maman tout au long de sa grossesse, jusqu'à l'arrivée du nourrisson et au-delà.**

### Objectifs pédagogiques clés :

- **Annoncer et mener un entretien structuré** conforme aux recommandations de l'ANSM
- **Sécuriser la prise en charge médicamenteuse** par une évaluation ciblée
- **Conseiller la femme enceinte tout au long de sa grossesse** en répondant aux troubles courants grâce à des solutions adaptées : **micronutrition, compléments alimentaires, phytothérapie et conseils associés**

### Programme détaillé

Mise à jour le 04/06/2026

#### **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 des participants

**Note moyenne : 9,5 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation très concrète qui permet de mieux comprendre les besoins nutritionnels et d'affiner son conseil."**

— Amandine, Pharmacie M, juillet 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 les 4h00

formation par 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 : Lamego  
Mariana\*

**Modalité et délai d'accès :**

Dates et inscriptions via le site  
internet [www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr) ou  
[bellitasformation@gmail.com](mailto: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

# EXPERT BEBE EN PHARMACIE : Laits infantiles et conseils associés nourrisson

4h00 –classe virtuelle.

## 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.**

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

**NOUVEAUTÉ  
2026**

## 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 18/04/2026) – 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 des participants

**Note moyenne : 9,5 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation très concrète qui permet de mieux comprendre les besoins nutritionnels et d'affiner son conseil."**

— Amandine, Pharmacie M, juillet 2025

**Intervenant :**

**Madame Raphaële Autheman** – Ostéopathe certifiée en ostéopathie pédiatrique, santé de la femme, professeur de yoga et titulaire d'un diplôme en alimentation santé et micro-nutrition. Formatrice - .

**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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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)

**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.**

**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.

**Satisfaction des participants**

**Note moyenne : 9 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation passionnante, portée par une formatrice engagée et inspirante."**

— Emmanuelle, Pharmacie F, décembre 2025

**Intervenant :**

**Madame Raphaëlle**

**Autheman** – Ostéopathe

certifiée en ostéopathie  
pédiatrique, santé de la  
femme, professeur de yoga  
et titulaire d'un diplôme en  
alimentation santé et micro-  
nutrition. Formatrice - .

**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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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

# MÉNOPAUSE ET PÉRIMÉNOPAUSE

## Du repérage des symptômes au conseil personnalisé en pharmacie

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



**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Identifier les principaux symptômes de la périménopause et de la ménopause rencontrés au comptoir, notamment les **bouffées de chaleur, les troubles du sommeil, la fatigue, la prise de poids, les troubles de l'humeur, les douleurs articulaires et la sécheresse intime**, afin d'adapter son questionnement et d'orienter la patiente si nécessaire.
- Proposer un accompagnement personnalisé associant **traitements hormonaux de la ménopause (THM), conseils hygiéno-diététiques, micronutrition, compléments alimentaires, phytothérapie et gemmothérapie**, en fonction des symptômes, des traitements en cours et des besoins de chaque patiente.

**Programme détaillé** mise à jour le 29/07/2022

Matin (3 h 30)

**Partie 1 : Comprendre la périménopause et la ménopause**

- Comprendre les mécanismes biologiques et hormonaux de la périménopause et de la ménopause ainsi que les modifications endocriniennes associées.
- Identifier les conséquences physiologiques, métaboliques et biopsychosociales de cette transition hormonale.
- Appréhender les répercussions sur la santé, la prévention et la qualité de vie des femmes.

**Partie 2 : Identifier les symptômes et adapter son questionnement au comptoir**

- Reconnaître les principaux symptômes de la périménopause et de la ménopause : troubles vasomoteurs, psychiques, musculosquelettiques et uro-gynécologiques.
- Comprendre les interactions entre équilibre hormonal, inflammation, microbiote et santé féminine afin d'adapter le conseil officinal.
- Repérer les situations nécessitant une orientation médicale et personnaliser le questionnement au comptoir.

Après-midi (3 h 30)

**Partie 3 : Comprendre les traitements de la ménopause**

- Comprendre le fonctionnement des traitements hormonaux de la ménopause (THM), leurs indications, leurs bénéfices et leurs limites.
- Identifier les différentes formes galéniques et les principaux effets indésirables.
- Connaître les points de vigilance biologiques et les principales recommandations de suivi médical.
- Accompagner les patientes sous traitement grâce à un conseil officinal adapté.

**Partie 4 : Conseiller et accompagner les patientes en pharmacie**

- Conseiller les mesures hygiéno-diététiques adaptées à la périménopause et à la ménopause.
- Proposer une prise en charge nutritionnelle adaptée aux besoins de la femme.
- Identifier les micronutriments d'intérêt selon les symptômes.
- **Conseiller les compléments alimentaires, la phytothérapie et la gemmothérapie dans le respect de leurs indications et précautions d'emploi.**
- Personnaliser le conseil en fonction des symptômes, des traitements et du profil de la patiente.

**Partie 5 : Mise en pratique en officine**

- Construire un conseil personnalisé à partir de situations rencontrées au comptoir.
- Mettre en œuvre une stratégie de prise en charge associant traitements, conseil officinal et solutions naturelles.
- Cas pratiques :
  - Bouffées de chaleur et troubles du sommeil,
  - Fatigue, prise de poids et troubles de l'humeur
  - Sécheresse intime et douleurs articulaires.

**Intervenants :**

**M Ronan BABIN**

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

**Mme Stéphanie BAPST**

Diplômée en en  
dermocosmétique et  
diététique.

**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 :**

280 € HT / personne / jour  
560 € HT / personne pour les 2  
journées de formation.  
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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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 18/04/2026

#### Jour 1 – Conseil Dermocosmétique & Routine Beauté

##### 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
- Construire une routine beauté complète, justifiée et personnalisée
- Positionner les gammes et références sur le marché officinal

##### 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 des participants

**Note moyenne : 9,3 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation claire, vivante et très professionnelle, qui permet de gagner en aisance dans le conseil."**

— Lucie, Pharmacie Q, 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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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 12/04/2026

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



- Identifier la **structure de la peau**, les types et états cutanés
- Comprendre le **vieillessement 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 des participants**

**Note moyenne : 9,2 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation complète, concrète et très bien animée, avec un formateur maîtrisant parfaitement son sujet."**

— Séverine, Pharmacie T, juillet 2025

**Intervenants :**

**M Ronan BABIN**

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

**Mme Stéphanie BAPST**

Diplômée en en  
dermocosmétique et  
diététique.

**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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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 13/04/2026

#### **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 des participants

**Note moyenne : 9,3 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation très professionnelle, riche en échanges et directement utile pour la pratique officinale."**

— Ophélie, Pharmacie W, mars 2025

**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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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

## Instagram, TikTok... répondre aux nouvelles attentes de vos patients

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

**NOUVEAUTE  
2026**

**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.**

**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 27/04/2026

**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.**

**Satisfaction des participants**

**Note moyenne : 9,6 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation très claire, structurée et d'un excellent niveau pédagogique."**

— Participant, Pharmacie C, octobre 2025

**Intervenant :**

**Kathleen Remory** est titulaire d'un **Diplôme Universitaire de phytothérapie et d'aromathérapie** (Université de Dijon).

Elle exerce comme **formatrice et coach** en pharmacie, spécialisée dans l'intégration des médecines naturelles en officine.

**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 :**

Apports théoriques ciblés  
Ateliers coaching,  
Travaux de groupe  
Études de cas issues du quotidien officinal  
Support de cours téléchargeable.

**Évaluation :**

Quizz final + questionnaire qualité de satisfaction.

**Accessibilité :**

Adaptation possible selon vos besoins.

**Contact référent Handicap :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)

\*bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-12h30 / 14h-17h30

**Clôture des inscriptions :**

10 jours avant la formation

# Phyto, Aroma & Gemmothérapie

## Conseiller les patients d'aujourd'hui

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

NOUVEAUTÉ  
2026

**Pourquoi cette formation ?**

**En une journée, acquérir une vision à 360° de la médecine naturelle en pharmacie afin d'apporter un conseil pertinent, pratique et sécurisé.**

**Objectifs :**

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- **Maîtriser les principales huiles essentielles, plantes et bourgeons** par indication thérapeutique
- **Adapter son discours** face à des patients de **plus en plus informés et parfois méfiants**
- **Proposer des solutions naturelles** associées à l'ordonnance et en réponse aux demandes spontanées
- **Sécuriser son conseil** en désamorçant les craintes et idées reçues autour des thérapies naturelles

**Programme** Nouveauté programme mise à jour 12/03/2026

**Matin – 9h00 à 12h30****Sécuriser le conseil : bases indispensables**

- Focus sur les **précautions d'emploi et contre-indications** afin de partir confiant dans le conseil.
- Pour chaque pathologie, étude des **huiles essentielles, plantes et bourgeons correspondants** :
  - Infections ORL
  - Circulation
  - Stress & sommeil
  - Rhumatologie
  - Troubles gastro-intestinaux
  - Affections de la sphère buccale
  - Infections urinaires

**Prise en charge spécifique des enfants et des adolescents**

Pour chaque thématique :

- ➞ Produits disponibles en officine
- ➞ Posologies adaptées
- ➞ Limites et points de vigilance du conseil

**Après-midi – 14h00 à 17h30****Atelier coaching : mise en pratique du conseil officinal**

- Partage d'expériences officinales
- **Que conseiller face à une ordonnance ?**  
→ Travail sur des ordonnances types pour chaque thématique
- Proposer un conseil naturel **en association avec un traitement conventionnel**
- Choisir le **bourgeon adapté selon le terrain du patient**
- Structurer un conseil face à une **demande spontanée**
- Savoir poser les **bonnes questions ouvertes** pour sécuriser et personnaliser le conseil

**Satisfaction des participants**

**Note moyenne : 9,7 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – mars 2026)

**"Une formation claire, précise et très qualitative, avec d'excellents échanges."**

— Participant, Pharmacie H, mars 2026



**Intervenant :**

**Kathleen Remory** est titulaire d'un **Diplôme Universitaire de phytothérapie et d'aromathérapie**

Elle exerce comme **formatrice et coach** en pharmacie, spécialisée dans l'intégration des médecines naturelles en officine.

**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.

**Formation continue – Officine 2026**

**Certification :**  
Formation dispensée par un organisme certifié Qualiopi.

**Méthodes pédagogiques :**

Apports théoriques ciblés  
Ateliers coaching,  
Travaux de groupe  
Études de cas issues du quotidien officinal  
Support de cours téléchargeable.

**Évaluation :**

Quizz final + questionnaire  
qualité de satisfaction.

**Accessibilité :**

Adaptation possible selon vos besoins.

**Contact référent Handicap :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)

\*bellitasformation@gmail.com

Tél. : 06 64 88 89 24

Lun. à ven. :

9h-12h30 / 14h-17h30

**Clôture des inscriptions :**

10 jours avant la formation

# Créer et animer des ateliers d'aromathérapie en pharmacie

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

**NOUVEAUTÉ  
2026**

**Pourquoi cette formation ?**

**L'atelier en officine permet de répondre à la demande croissante des patients en aromathérapie, tout en structurant le conseil et valorisant l'expertise de l'équipe.**

**Objectifs :**

- **Sécuriser le conseil en huiles essentielles** en maîtrisant indications, précautions d'emploi et messages clés à transmettre
- **Concevoir un atelier clé en main** adapté aux besoins de la patientèle et aux demandes rencontrées au comptoir
- **Mettre en place une stratégie de communication et de fidélisation** autour des ateliers en pharmacie

**Programme** Nouveauté programme mise à jour 12/03/2026**Matin – 9h00 à 12h30 Sécuriser les acquis en huiles essentielles**

- Rappels essentiels : propriétés, usage, précautions et contre-indications des huiles essentielles.
- Transmettre un **message clair et sécuritaire** aux patients
- Focus conseil en situation pharmacie : **demande spontanée et conseil associé à l'ordonnance**

**Zoom sur les huiles essentielles incontournables**

- Étude approfondie : propriétés, indications, limites et argumentaire officinal
- Travail sous forme de **fiches pratiques réutilisables**
- Sélectionner les H.E pour préparer les ateliers : **stress et sommeil, immunité hivernale, douleurs, digestion,**

**Après-midi – 14h00 à 17h30 Place à la pratique : Créer – Animer – Fidéliser****Mise en place concrète d'un atelier**

- Logistique en officine, organisation matérielle et cadre réglementaire
- Check-list d'organisation d'un atelier
- Nombre de participants et durée idéale

**Posture professionnelle et sécuritaire pour animer l'atelier**

- Créer un moment interactif
- Gérer les questions et objections

**Création en direct d'un atelier clé en main : Atelier exemple : « Stress & Sommeil »**

- Préparer le contenu pédagogique : **structurer et minuter le déroulé de l'atelier**
- Proposer des préparations : **Roll-on détente - Spray d'oreiller - Synergie diffusion**

**Stratégie de communication & fidélisation**

- Annonce en officine & Réseaux sociaux
- Visuel d'affiche et flyer : « Atelier d'aromathérapie dans votre pharmacie »

**Supports remis (en plus du support pédagogique)**

- **Visuel d'affiche et flyer**
- Fiches pratiques des huiles essentielles étudiées
- Modèle de trame d'atelier personnalisable
- **Étiquettes prêtes à imprimer et fiche préparation DIY**
- Check-list d'organisation d'un atelier

**NOUVEAUTÉ 2026  
FLYER PHARMACIE OFFERT**

**Satisfaction des participants**

**Note moyenne : 9 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – mars 2026)

**"Une formation très enrichissante, avec des échanges de qualité et une grande écoute."**

— Participant, Pharmacie G, mars 2026

**Intervenant**

**M. Stephen ROBERT**

**Docteur en Pharmacie et**

**Expert de la performance**

commerciale officinale, Stephen accompagne les pharmacies dans l'optimisation de leurs achats, de leurs marges et de leur merchandising. Une approche concrète au service de la rentabilité officinale.

**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 :**

420 € 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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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

## Valorisation de l'espace officinal

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

**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.**

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre les leviers du merchandising officinal et le comportement d'achat en pharmacie pour repenser son espace de vente
- Appliquer les techniques clés (zoning, facing, cross-merchandising) et piloter les indicateurs de performance (marge, rotation) pour augmenter ses ventes et sa rentabilité
- Mobiliser son équipe et ses partenaires laboratoires pour déployer un plan d'actions merchandising concret et durable

**Programme**

Mise à jour le 18/04/2026

**Matin - 9h00 à 12h30 :**

**1. Les fondamentaux du merchandising officinal**

- Définition, objectifs et enjeux : le merchandising, ce « vendeur silencieux »
- Impact sur l'expérience client, les ventes et la fidélisation

**2. Comprendre le comportement d'achat en pharmacie**

- Différences entre client, shopper et consommateur
- Le flux, le parcours client et les zones (chaude, intermédiaire, froide)
- Les différents types d'achat et les facteurs de décision

**3. Les 3 leviers merchandising**

- Le merchandising d'organisation : zoning, lisibilité et structuration de l'offre
- Le merchandising de séduction : les 5 sens, théâtralisation et saisonnalité
- Le merchandising de gestion : facing, linéaire développé et rentabilité

**Après-midi - 14h00 à 17h30 :**

**4. Optimiser et piloter la performance du linéaire**

- Facing et exposition minimale (OTC, libre accès), cross-merchandising
- Les 5 bonnes questions et les indicateurs clés : marge brute et taux de rotation

**5. Activer les leviers de croissance**

- Collaboration avec les laboratoires : PLV, échantillons, animations
- Impliquer l'équipe officinale : ambassadeurs, responsabilités par zone, suivi des résultats

**6. Atelier pratique et feuille de route**

- Réorganisation d'un rayon selon les techniques vues (sur votre propre linéaire)
- Construction d'une feuille de route d'actions pour le retour à l'officine

**Satisfaction des participants**

**Note moyenne : 9,3 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation pertinente, particulièrement adaptée à la pratique des équipes et aux enjeux des titulaires."**

— Participant, Pharmacie A, décembre 2025

**Intervenant****M. Stephen ROBERT****Docteur en Pharmacie et****Expert de la performance**

commerciale officinale, Stephen accompagne les pharmacies dans l'optimisation de leurs achats, de leurs marges et de leur merchandising. Une approche concrète au service de la rentabilité officinale.

**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 :**

420 € HT / personne / jour

840 € HT / personne pour les 2 journées de formation.

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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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 ACHATS EN PHARMACIE

## Transformer sa politique d'achats en moteur de rentabilité officinale

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

**Pourquoi cette formation ?**

**Dans un contexte de marges sous tension, maîtrisez vos achats pour améliorer la rentabilité de votre officine. Analysez vos marges, optimisez votre portefeuille fournisseurs et développez une stratégie d'achats performante et durable.**

**Objectifs pédagogiques :**

- Lire l'économie de son officine à travers ses achats, son stock et sa marge, et dimensionner un portefeuille d'achats cohérent avec sa typologie.
- Évaluer la rentabilité réelle d'une offre fournisseur et arbitrer entre marge, rotation et trésorerie pour optimiser ses décisions d'achats.
- Identifier les remises pertinentes et construire une politique d'achats durable et pilotable, grâce à une stratégie de négociation, de référencement et de suivi de la performance

**Programme** Mise à jour le 20/07/2026

**Jour 1 – L'opérationnel au quotidien**

**Matin – 9h00 à 12h30**

**Comprendre les enjeux économiques des achats**

- Chiffres clés, CA, marge, poids des achats et des stocks
- PAHT, PVHT, PVTC, TVA et calcul de la rentabilité réelle

**1. Dimensionner son portefeuille d'achats**

- Nombre de fournisseurs et répartition du budget achats
- Équilibre entre répartiteurs, laboratoires et parapharmacie
- Adapter ses achats à la typologie et au positionnement de l'officine

**Après-midi – 14h00 à 17h30**

**3. Maîtriser les remises et optimiser sa rentabilité**

- Remises, RFA, impact sur la marge et gestion du stock
- Points de vigilance et arbitrages achats / stocks / trésorerie

**4. Atelier pratique : négocier et analyser**

- Simulation de négociation fournisseur
- Étude de cas : bilan, marge, rotation et rentabilité d'une officine

**Jour 2 – Stratégie, acteurs et performance**

**Matin – 9h00 à 12h30**

**5. Construire sa stratégie d'achats et de référencement**

- Positionnement, assortiment et critères de référencement
  - Analyse d'une offre de référencement conditionné
  - Déstockage et valorisation des invendus

**6. Comprendre l'écosystème officinal**

- Grossistes, laboratoires, dépositaires, groupements et centrales d'achat
  - Relations contractuelles et rapports de force

**Après-midi – 14h00 à 17h30**

**7. Négocier et piloter la performance**

- Méthode, argumentation et posture de négociation
- Indicateurs, tableaux de bord et suivi de la performance
  - Coordonner achats, stocks et sell-out

**8. Construire une politique d'achats durable**

- Implication de l'équipe et synergies professionnelles
- RSE, sourcing responsable et réduction des invendus
- Construction d'un plan d'achats et d'une feuille de route pour l'officine

**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 :**

280 € HT / personne / jour  
560 € HT / personne pour les 2  
journées de formation.  
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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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 biorythmes et les pathologies.

**Programme**

Mise à jour le 18/04/2026

**Jour 1 – Chronobiologie médicale & chronothérapeutique**

**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 des participants**

**Note moyenne : 9,1 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025))

**"Une formation incroyablement complète, qui constitue une base essentielle pour tout conseil en pharmacie. Formateur passionné, très clair et particulièrement agréable."**

— Sophie, Pharmacie H, novembre 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 :**

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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)  
[bellitasformation@gmail.com](mailto: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 18/04/2026

**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 des participants**

**Note moyenne : 9 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation extrêmement enrichissante, qui apporte une vraie valeur ajoutée dans la  
compréhension des mécanismes et leur application en officine."**

— Céline, Pharmacie D, septembre 2025



**Intervenant :**

**Mr Arnaud Jean-Michel**  
Docteur en pharmacie.

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 :**

Lamego Mariana\*

**Inscriptions & infos :**

[www.bellitas.fr](http://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

## Le Conseil Diététique des pathologies

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

**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 18/04/2026

**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 des participants**

**Note moyenne : 9,2 / 10**

(évaluations basées sur la qualité du contenu, la pédagogie et l'applicabilité en situation professionnelle – sur l'année 2025)

**"Une formation complète et structurante, qui permet d'améliorer concrètement la qualité du conseil au quotidien."**

— Julien, Pharmacie C, octobre 2025



### Stéphanie Bapst

**Fondatrice et dirigeante de Bellitas Formation**

Expertise : Diététique • Beauté • Maternité & Bébé  
Diplômes : Nutrition • Dermocosmétique

Fondatrice de Bellitas Formation, Stéphanie met depuis plus de 25 ans son expertise au service des équipes officinales.

Convaincue que la qualité du conseil fait la différence, elle s'est entourée de formateurs reconnus pour transmettre des formations concrètes, exigeantes et directement applicables en officine.

# Notre promesse

Faire progresser les compétences des équipes officinales pour leur permettre de mieux repérer, comprendre, conseiller... et fidéliser durablement leurs patients.



### Ronan Babin

**Coach beauté pharmacie**  
Expertise : Beauté & Animation Para

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



### Jean Michel ARNAUD

**Docteur en pharmacie**  
Expertise : Nutrition & Micronutrition

Docteur en pharmacie, titulaire d'un D.U. Nutrition du Sport et d'un D.U. d'Orthopédie, expert en micronutrition, chronobiologie et prévention personnalisée en officine.



### Kathleen Remory

Expertise : médecine naturelle en officine

Titulaire d'un Diplôme Universitaire de phytothérapie et d'aromathérapie, formatrice et coach en pharmacie, spécialisée dans les médecines naturelles en officine.



### Raphaëlle Autheman

Expertise : Santé de la femme

Ostéopathe, certifiée en ostéopathie pédiatrique et santé de la femme, formatrice spécialisée dans la santé de la femme, la micronutrition et l'approche globale du bien-être.



### Stephen Robert

**Docteur en pharmacie**  
Expertise : Performance commerciale officinale

Docteur en pharmacie, expert en performance commerciale officinale, spécialisé dans l'optimisation des achats, des marges et du développement de la rentabilité en officine.



### Et si vous deveniez formateur Bellitas ?

Chez Bellitas Formation, nos recrutements sont avant tout des rencontres.

Si vous alliez expertise métier, expérience de terrain en pharmacie et plaisir de transmettre, alors rencontrons-nous.

## Notre équipe support

à vos côtés pour vous accompagner à chaque étape de votre parcours.



### Mariana Lamego

Assistante administrative  
Référente Handicap

Mariana accompagne nos clients dans leurs inscriptions, le suivi des dossiers OPCO et FIF PL ainsi que dans le choix de leurs formations, avec disponibilité, réactivité et bonne humeur.



### Léon

Expertise : Bien-être au bureau

Référent non officiel de la qualité de vie chez Bellitas. Il veille au bon déroulement des journées de l'équipe.

# POUR VOUS INSCRIRE



06 64 88 89 24

[bellitasformation@gmail.com](mailto:bellitasformation@gmail.com)

[www.bellitas.fr](http://www.bellitas.fr)



**Pour que la pharmacie reste le lieu du conseil**