



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité



Dr Cendrine CABOU, Responsable
du parcours de LP CPDC
Delphine CAILLEAUD, Ingénieure
de développement de formation
(Formation continue/Alternance)

Département des Sciences
Pharmaceutiques



35 chemin des Maraîchers
Toulouse



1 an – 450 heures
(60 ECTS)



Pour les titulaires de...

- **Bac +2** (Licence -L2 SVT ou Physique-Chimie-, BTS, DUT/IUT, ...) dans les domaines de la biologie, de la chimie, et du commerce.
- **DEUST ou BP** préparateur en pharmacie

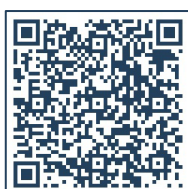
Accessible en

Formation alternance (en
contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation)
Formation initiale
Formation continue



Quelques partenaires

Pierre Fabre dermo-
cosmétiques
Graine de Pastel, Cytolnat
Parapharmacies



Licence professionnelle Conseiller en produits dermo- cosmétiques (CPDC)

Développez une expertise approfondie dans
le conseil et la vente des produits cosmétiques
et des capacités de gestion et management en
point de vente

@ cendrine.cabou@inserm.fr
delphine.cailleaud@utoulouse.fr

*Un parcours professionnalisant dans un secteur basé sur
l'amélioration de la santé et du bien-être tout en s'adaptant
aux évolutions liées à la transition écologique,
du numérique et de la réglementation*

Programme

- Les produits, les actifs et la formulation galénique
- Les types de peau, les dermatoses
- Marketing, formation/animation et techniques de vente
- Cadre juridique des produits cosmétiques et des compléments alimentaires, essais cliniques et cosmétovigilance
- Conseils et protocoles de soins
- Management et gestion d'entreprise

Activités métiers visées par la formation

- Information et conseils sur l'utilisation et les indications du produit cosmétique
- Réalisation des diagnostics de peau, identification des besoins et proposition de solutions adaptées à chaque cas
- Présentation des produits et mise en place d'actions commerciales pour dynamiser les ventes
- Animation et promotion des produits
- Formation des équipes de vente sur les produits

Compétences visées

- Informer et conseiller sur les produits cosmétiques, et les compléments alimentaires
- Communiquer auprès d'interlocuteurs diversifiés
- Promouvoir les produits cosmétiques auprès des réseaux de distribution en mobilisant les techniques de vente

Situations d'apprentissage

- Des enseignements pratiques (mises en situation)
- Des TP d'initiation à la connaissance des matières premières, de la formulation, des techniques de maquillage et de soins (peau, cheveux et ongles)
- Des mises en situation en gestion d'entreprise (*serious games*)
- Retours d'expérience terrain et bilan de compétences exposés dans le projet tuteuré et rapport de stage ou mémoire professionnel



Responsable (ou adjoint) d'un point de vente, conseiller (-ère) spécialisé (-e), animateur (-trice), formateur (-trice), commercial (-le), visiteur (-euse) médicale (cosmétiques), technicien (-ne) de recherche clinique, entrepreneur (-euse) : création/ reprise d'entreprise

au sein des laboratoires en dermatologie, des chaînes franchisées, des pharmacies-parapharmacies...