

Certificat Avancé

Marketing Appliqué  
à la Parapharmacie



## Certificat Avancé Marketing Appliqué à la Parapharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: [www.techtitute.com/fr/pharmacie/diplome-universite/diplome-universite-marketing-applique-parapharmacie](http://www.techtitute.com/fr/pharmacie/diplome-universite/diplome-universite-marketing-applique-parapharmacie)

# Sommaire

01

Présentation

---

*page 4*

02

Objectifs

---

*page 8*

03

Direction de la formation

---

*page 12*

04

Structure et contenu

---

*page 16*

05

Méthodologie

---

*page 22*

06

Diplôme

---

*page 30*

# 01

# Présentation

Les produits parapharmaceutiques permettent de mener un plus grand nombre d'actions marketing percutantes auprès du client. Un fait qui devrait être profitable tant sur le plan économique qu'en termes d'image de marque des entreprises elles-mêmes. À cet égard, il est essentiel que les pharmaciens soient au courant des dernières tendances dans ce domaine et de l'application des stratégies les plus efficaces pour obtenir un plus grand impact. Dans cette optique, TECH a décidé de créer un diplôme 100% en ligne, qui conduira le diplômé à mettre à jour ses connaissances sur les actions de vente, la promotion et la planification comptable nécessaires dans les différents types d'entreprises de Parapharmacie. Tout cela s'accompagne d'un riche matériel pédagogique, conçu par de véritables spécialistes dans les domaines de la pharmacie, de la publicité et de la communication.





“

*Un diplôme 100% en ligne, sans horaires fixes et adapté aux besoins réels des pharmaciens”*

La mise en œuvre de campagnes de diffusion virale, la fidélisation des clients par le biais de promotions ou l'utilisation des nouvelles possibilités de communication numérique ne sont que quelques-unes des stratégies les plus efficaces en Parapharmacie. Un secteur qui a augmenté son chiffre d'affaires en grande partie grâce à son incursion sur Internet et à la grande variété de ses produits.

En ce sens, le professionnel pharmaceutique orienté vers ce domaine doit connaître les dernières tendances en matière de stratégies publicitaires, sans perdre de vue la planification économique-financière nécessaire à l'obtention d'une rentabilité maximale. C'est pourquoi TECH réunit dans ce Certificat Avancé en Marketing Appliqué à la Parapharmacie, le programme le plus avancé enseigné par les meilleurs experts dans ce domaine.

Il s'agit d'un programme intensif de 450 heures d'enseignement, où le diplômé pourra approfondir les différents modèles d'entreprise existant dans l'industrie et leurs caractéristiques propres, ce qui lui permettra de réaliser une mise à jour complète. Il abordera également les principales actions commerciales, l'acquisition de clients dans les espaces physiques et en ligne, ainsi que la comptabilité nécessaire à ce type d'entreprise. Le tout est complété par du matériel pédagogique multimédia, des lectures essentielles et des études de cas accessibles à tout moment de la journée, à partir d'un appareil électronique doté d'une connexion internet.

Ainsi, le professionnel de la pharmacie aura une excellente opportunité de connaître tout ce qui entoure le Marketing et de l'intégrer dans son projet. Ainsi, sans avoir besoin d'assister à des cours en classe à des horaires fixes, le diplômé aura la facilité de pouvoir autogérer son temps d'accès et de rendre ses responsabilités quotidiennes compatibles avec une formation universitaire de qualité.

Ce **Certificat Avancé en Marketing Appliqué à la Parapharmacie** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Les principales caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Le développement d'études de cas présentées par des experts en Pharmacie
- ♦ Les contenus graphiques, schématiques et éminemment pratiques avec lesquels ils sont conçus fournissent des informations scientifiques et sanitaires essentielles à la pratique professionnelle
- ♦ Exercices pratiques permettant de réaliser le processus d'auto-évaluation afin d'améliorer l'apprentissage
- ♦ Il met l'accent sur les méthodologies innovantes
- ♦ Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- ♦ La possibilité d'accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



*Les études de cas de cette formation vous permettront de tester les succès du Marketing viral et de les intégrer dans votre propre projet Parapharmaceutique"*

“

*Plongez dans le monde des Parapharmacies privées, franchisées ou de détail, quand vous le souhaitez, à partir de n'importe quel appareil numérique doté d'une connexion Internet"*

Le corps enseignant du programme englobe des spécialistes réputés dans le domaine et qui apportent à ce programme l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus dans de grandes sociétés et des universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel, ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le professionnel doit essayer de résoudre les différentes situations de la pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

*Avec cette formation, vous obtiendrez les moyens nécessaires à la mise en œuvre d'actions commerciales dans les espaces de vente de Parapharmacie.*

*Un programme qui vous permettra de perfectionner votre plan financier et de trésorerie et de l'appliquer dans vos projets de Parapharmacie.*



# 02 Objectifs

L'objectif de ce Certificat Avancé est de fournir aux étudiants les connaissances les plus récentes sur les actions de Marketing utilisées pour stimuler les entreprises de Parapharmacie. En ce sens, TECH met à la disposition du diplômé une excellente équipe d'enseignants possédant une vaste expérience dans ce secteur. En outre, les études de cas fourniront une vision beaucoup plus directe et réelle des stratégies les plus efficaces à utiliser et à intégrer dans votre projet d'entreprise.





“

*Il s'agit d'un diplôme universitaire qui vous permettra de mettre en œuvre avec succès un plan Marketing complet pour votre projet de Parapharmacie"*



## Objectifs généraux

---

- ◆ Développer les connaissances en matière de gestion de la Parapharmacie
- ◆ Améliorer les compétences en matière de création et de gestion de Parapharmacie en ligne
- ◆ Accroître les performances de l'entreprise de Parapharmacie
- ◆ Analyser les stratégies de Marketing les plus efficaces dans le secteur
- ◆ Intégrer les derniers développements technologiques pour la mise en œuvre ou l'adaptation de projets de Parapharmacie
- ◆ Connaître tous les types de produits commercialisés par les Parapharmacies
- ◆ Approfondir le marché de la Parapharmacie
- ◆ Réaliser l'analyse et le positionnement numérique d'une Parapharmacie



*Vous voulez connaître les techniques de vente les plus efficaces en Parapharmacie? Obtenez une rentabilité maximale grâce au contenu avancé fourni par cette formation"*





## Objectifs spécifiques

---

### Module 1. Trade Marketing en Parapharmacie

- ◆ Approfondir les principales caractéristiques du *Trade Marketing*
- ◆ Analyser les nouvelles tendances dans les rayons de Parapharmacie
- ◆ Obtenir une vision actuelle des avantages du *Cashkeeper*
- ◆ Approfondir le Marketing Mobile utilisé dans la Parapharmacie

### Module 2. Rentabilité de la Parapharmacie

- ◆ Approfondir les principaux termes comptables et financiers d'une Parapharmacie
- ◆ Indiquer les stratégies et les techniques de vente les plus efficaces en Parapharmacie, ainsi que la conception d'un plan financier
- ◆ Obtenir les informations les plus récentes sur les outils utilisés pour la recherche commerciale
- ◆ Connaître les principaux logiciels utilisés en Parapharmacie

### Module 3. Plan de Marketing en Parapharmacie

- ◆ Promouvoir la mise en œuvre d'actions axées sur le marketing dans la zone de vente de Parapharmacie
- ◆ Examiner les stratégies en matière de produits et de prix au sein de Parapharmacie
- ◆ Indiquer les lignes directrices pour la création de campagnes de Marketing
- ◆ Déterminer comment intégrer les nouvelles technologies qui améliorent l'expérience d'achat du consommateur

# 03

## Direction de la formation

TECH a réuni une excellente équipe de directeurs et d'enseignants issus du secteur pharmaceutique et du secteur du Marketing et de la Publicité. Il s'agit d'enseignants chevronnés qui se distinguent par leur excellent parcours professionnel et leurs qualités humaines. Ces deux facteurs permettront aux étudiants d'obtenir une mise à jour réussie des stratégies de Marketing et de visibilité en Parapharmacie par les meilleurs experts. En outre, ils pourront résoudre tous les doutes qu'ils pourraient avoir sur le contenu de ce programme tout au long de sa durée de 6 mois.





“

*Vous aurez à votre disposition de véritables spécialistes du Marketing et de la Parapharmacie ayant une grande expérience professionnelle dans les deux secteurs"*

## Direction



### Mme. Forner Puig, María José

- Pharmacienne Experte en Phytothérapie. Spécialiste produit chez Laboratorios Arkopharma
- Pharmacienne assistante à la Pharmacie Traver-Martin
- Master en Diététique, Nutrition et Coaching Nutritionnel par Sefhor Société Espagnole de Formation
- Experte en Nutrition, Diététique et Phytothérapie de l'UNED (Université Espagnole d'Enseignement à Distance)
- Diplôme en Nutrition Sportive dans le Football par Barça Innovation Hub Universiti
- Licence en Pharmacie de l'Université de Valence



## Professeurs

### Mme Campos García, Silvia

- ◆ Fondatrice de Con Principio Activo, votre *pharmacoach*
- ◆ Directrice d'Hôtel chez Grupo 3 Galeón
- ◆ Propriétaire d'un Bureau de Pharmacie dans la Pharmacie Silvia Campos
- ◆ Responsable d'un Centre de Beauté à Beauty Sense
- ◆ Cours de Coaching Expert par Create Coaching
- ◆ Licence en Pharmacie de l'Université CEU San Pablo

### Mme Sáenz Suárez, Lucía

- ◆ Coordinatrice et responsable de l'accréditation au RICOFSE
- ◆ Pharmacienne Assistante à la Pharmacie González García
- ◆ Pharmacienne Assistante à la Pharmacie Moreno Menayo
- ◆ Spécialiste de Produits au Laboratorio Arkopharma
- ◆ Déléguée commerciale pour les produits Dermocosmétiques chez A.G.FARMA
- ◆ Déléguée des Ventes pour le secteur de la Nutrition Infantile chez Nestlé
- ◆ Visiteuse Médicale pour le Groupe Juste
- ◆ Master en Administration des Affaires de l'École d'Organisation Industrielle
- ◆ Experte Universitaire en Nutrition, Diététique et Phytothérapie en Médecine Communautaire par l'UNED (UNED)
- ◆ Licence en Pharmacie de l'Université de Séville

### Mme Dubal, Lorena

- ◆ Gérante de la Pharmacie Trébol Guillem de Castro
- ◆ Conseillère en Allaitement pour Educatra
- ◆ Spécialisée en Dermopharmacie et Cosmétique à l'Université de Murcie
- ◆ Spécialiste en Dermoanalyse Multidermascope en Pathologie du Patient
- ◆ Diplôme en Pharmacie

# 04

## Structure et contenu

Le programme de ce Certificat Avancé a été créé par un corps enseignant spécialisée dans le Marketing et la Pharmacie. Ces deux domaines se reflètent dans un programme qui fournit aux pharmaciens les stratégies les plus récentes utilisées dans le *Trade Marketing*, les techniques et les outils pour élaborer un plan de marketing et les procédures les plus efficaces pour atteindre une rentabilité maximale dans tout projet de Parapharmacie. Le tout est complété par le meilleur matériel didactique auquel les étudiants auront accès 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.



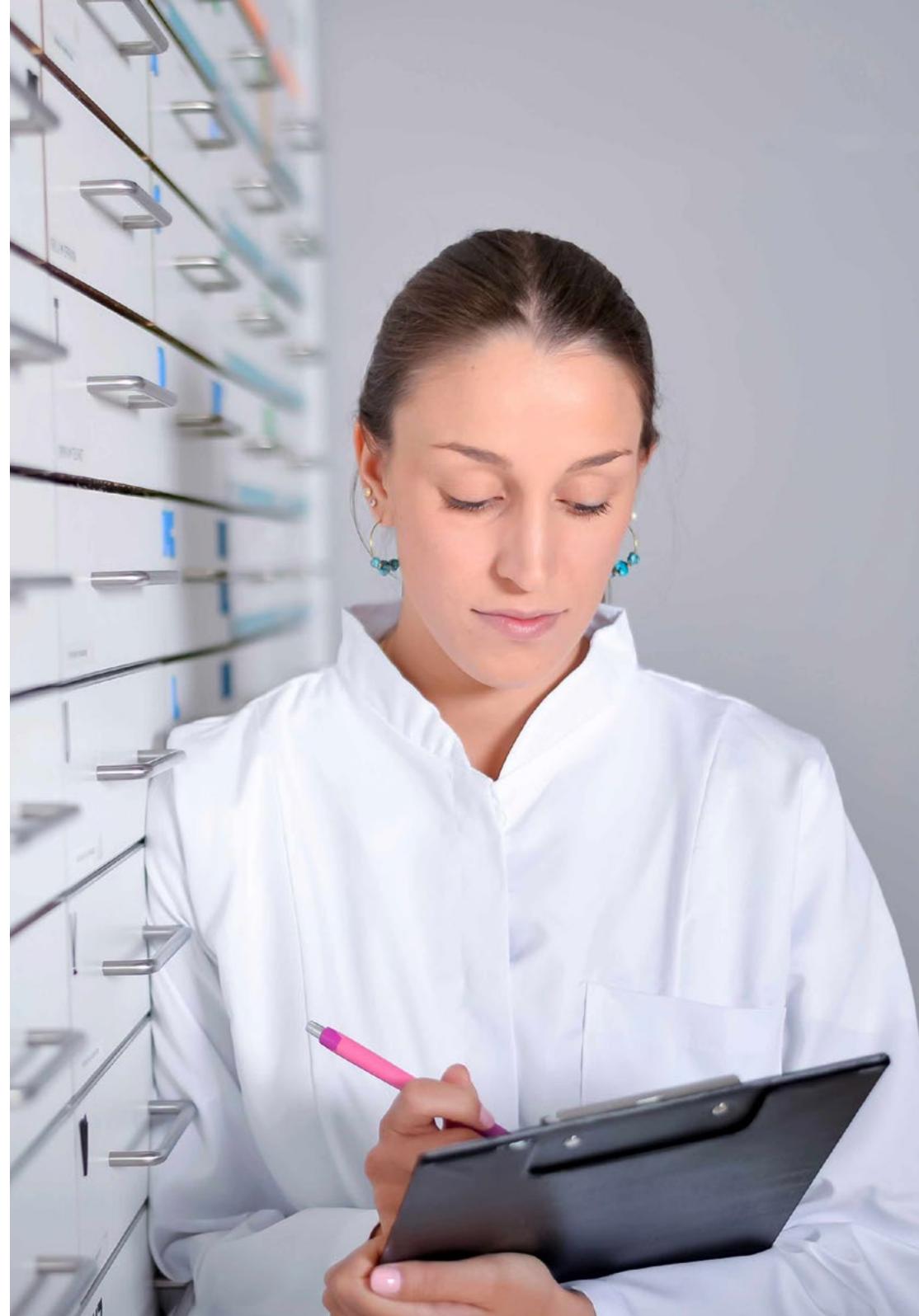


“

*Un programme théorique et pratique complété par des capsules multimédias, des lectures et de nombreuses ressources didactiques accessibles 24 heures sur 24”*

## Module 1. Trade Marketing en Parapharmacie

- 1.1. Trade Marketing: fonctions
  - 1.1.1. Définition du Trade Marketing
  - 1.1.2. Fonctions du Trade Marketing pharmaceutique
  - 1.1.3. Principales techniques de Trade Marketing
  - 1.1.4. Les 4 P
- 1.2. Rayon d'exposition de la Parapharmacie
  - 1.2.1. Qu'est-ce que le rayon de la Parapharmacie
  - 1.2.2. Niveaux du présentoir
  - 1.2.3. Points chauds
  - 1.2.4. Points froids
- 1.3. Le comptoir
  - 1.3.1. Conseils pour un comptoir éblouissant
  - 1.3.2. Disposition du comptoir
  - 1.3.3. L'importance du comptoir
  - 1.3.4. Placement des produits saisonniers
- 1.4. Le tiroir-caisse *Cashkeeper*
  - 1.4.1. Définition
  - 1.4.2. Structure
  - 1.4.3. A quoi sert-il?
  - 1.4.4. Avantages de l'utilisation
- 1.5. Vitrine de la Parapharmacie
  - 1.5.1. Conseils pour une vitrine éblouissante
  - 1.5.2. Disposition de la vitrine
  - 1.5.3. L'importance de la vitrine
  - 1.5.4. Disposition de vitrine en fonction de la saison
- 1.6. *Sell In* et *Sell Out* en Parapharmacie
  - 1.6.1. Différences entre *Sell In* et *Sell Out*
  - 1.6.2. ¿Qu'est-ce que le *Sell In*?
  - 1.6.3. ¿Qu'est-ce que le *Sell Out*?
  - 1.6.4. Le *Sell In* et le *Sell Out* comme indicateurs de performance



- 1.7. Les fournisseurs en tant que *Partners*
    - 1.7.1. Implication des fournisseurs
    - 1.7.2. *Merchandising*
    - 1.7.3. Types de fournisseurs
    - 1.7.4. Synergie entre le fournisseur et la Parapharmacie
  - 1.8. Marketing mobile en Parapharmacie
    - 1.8.1. Définition
    - 1.8.2. Structures principales
    - 1.8.3. Objectifs
    - 1.8.4. Multi-dispositifs
  - 1.9. Marketing Sociales en Parapharmacie
    - 1.9.1. Définition
    - 1.9.2. Structures principales
    - 1.9.3. Objectifs
    - 1.9.4. Analyser les attitudes, les croyances, les valeurs et les comportements
  - 1.10. Video Marketing en Parapharmacie
    - 1.10.1. Définition
    - 1.10.2. Structures principales
    - 1.10.3. Objectifs
    - 1.10.4. Contenu et format des vidéos
- 2.3. Gestion des ventes
    - 2.3.1. Vente de l'activité de pharmacie
    - 2.3.2. Le TPV comme outil de vente pour les parapharmacies
    - 2.3.3. Coûts et dépenses
    - 2.3.4. Bénéfice net
  - 2.4. Marge d'une Parapharmacie PVL, PVF, PVP
    - 2.4.1. Qu'est-ce que le PVL?
    - 2.4.2. Calcul du PVP
    - 2.4.3. Marge nette et différences entre PVL, PVF et PVP
    - 2.4.4. Comment améliorer la marge
    - 2.4.5. L'amortissement de la pharmacie
  - 2.5. Plan de vente d'une Parapharmacie
    - 2.5.1. Comment établir un plan de vente
    - 2.5.2. Fidélisations des clients
    - 2.5.3. Planification de l'incitation à la vente
    - 2.5.4. Incitation du personnel à la vente
  - 2.6. Outils d'étude des ventes dans une Parapharmacie
    - 2.6.1. L'expérience d'achat des clients
    - 2.6.2. *Upselling*
    - 2.6.3. Vente croisée
    - 2.6.4. Packs
    - 2.6.5. Techniques d'offre pour votre Parapharmacie
  - 2.7. Principales données fiscales de la parapharmacie
    - 2.7.1. Lequel choisir: S.L., C.B. ou S.A. ou autonome
    - 2.7.2. Supplément d'équivalence
  - 2.8. Types de paiement
    - 2.8.1. Paiements aux fournisseurs
    - 2.8.2. Report de paiement
  - 2.9. Plan financier
    - 2.9.1. Plan d'investissement
    - 2.9.2. Balance
    - 2.9.3. Budget de trésorerie
    - 2.9.4. Compte de résultat prévisionnel
    - 2.9.5. Plan de trésorerie

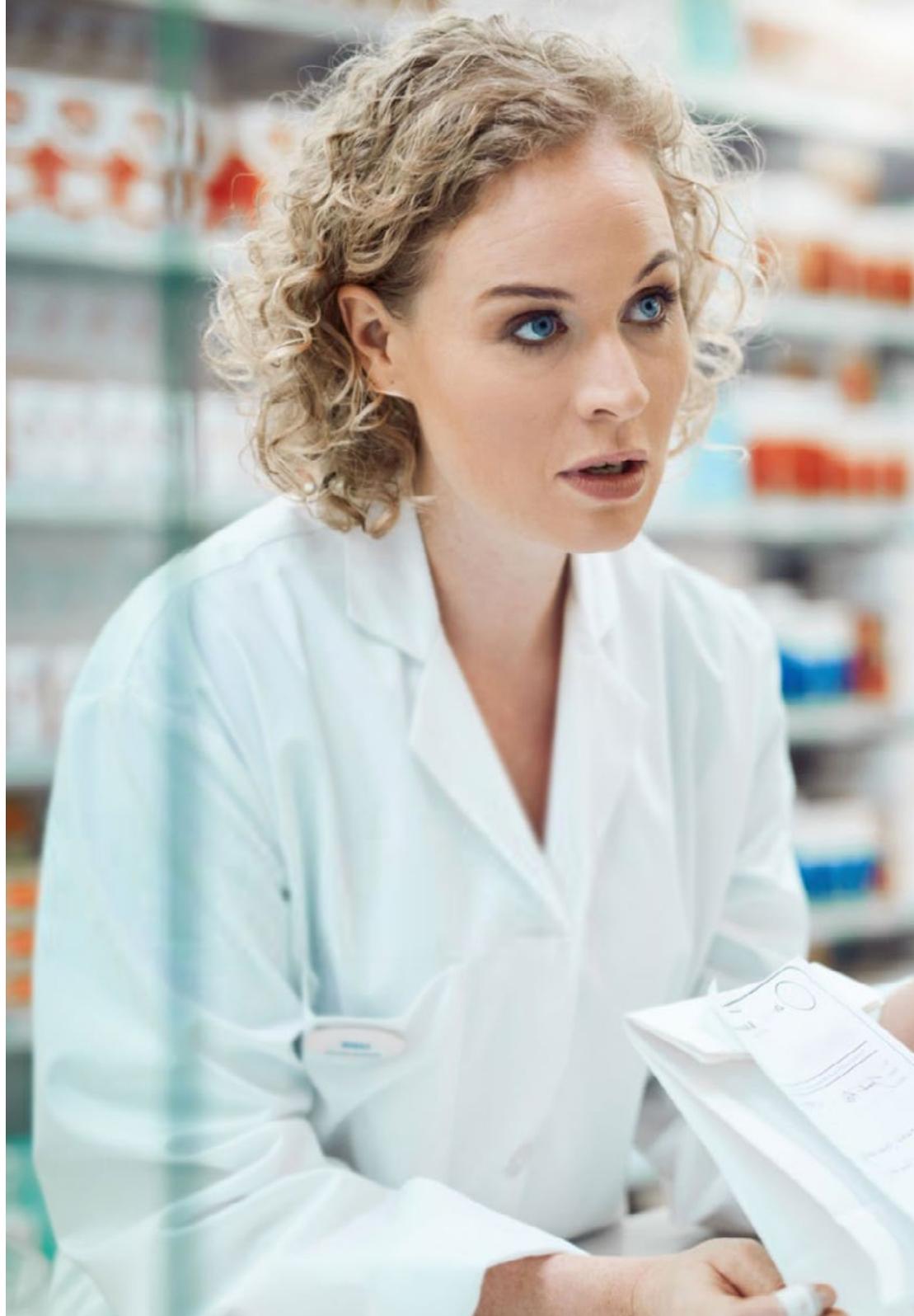
## Module 2. Rentabilité de la Parapharmacie

- 2.1. Comptabilité et finances d'une Parapharmacie
  - 2.1.1. Eléments de base de la comptabilité
  - 2.1.2. Les actifs dans la comptabilité des Parapharmacies
  - 2.1.3. Le passif dans la comptabilité des Parapharmacies
  - 2.1.4. Types de TVA Taxes
- 2.2. Gestion des achats
  - 2.2.1. Fournisseurs
  - 2.2.2. Gestion des stocks
  - 2.2.3. Produits A.B.C
  - 2.2.4. Types d'achats en Parapharmacie

- 2.10. Marge bénéficiaire d'une Parapharmacie
  - 2.10.1. Négociation avec les fournisseurs
  - 2.10.2. Réduction des coûts d'achat
  - 2.10.3. Remises accordées aux fournisseurs en cas de paiement rapide
  - 2.10.4. Augmentation des heures d'ouverture de la Parapharmacie

### Module 3. Plan de Marketing en Parapharmacie

- 3.1. Concept de Marketing
  - 3.1.1. Introduction au Marketing Général
  - 3.1.2. Stratégies de produits
  - 3.1.3. Stratégies de prix
  - 3.1.4. Segmentation et positionnement
- 3.2. Objectif d'un plan de Marketing en Parapharmacie
  - 3.2.1. Promouvoir la mise en œuvre d'activités commerciales dans la zone de vente de Parapharmacie
  - 3.2.2. Augmenter les ventes de produits de Parapharmacie
  - 3.2.3. Rotation du stock de produits de Parapharmacie
  - 3.2.4. Renforcer la marque de notre Parapharmacie et contrer la concurrence
- 3.3. Campagne de Marketing en Parapharmacie Types
  - 3.3.1. Campagne de promotion
  - 3.3.2. Campagne de témoignages
  - 3.3.3. Campagne de Marketing dans le RRSS
  - 3.3.4. Campagne de lancement de produits
- 3.4. Étapes du plan de Marketing
  - 3.4.1. Effectuer une analyse externe et interne Sur le plan externe, il est nécessaire d'évaluer
  - 3.4.2. SWOT
  - 3.4.3. Établir la stratégie de communication et le plan d'action
  - 3.4.4. Planifier le plan de Marketing: la campagne
  - 3.4.5. Communication à l'équipe
  - 3.4.6. Évaluation de la campagne



- 
- 3.5. Qu'est-ce que le Marketing viral en Parapharmacie?
    - 3.5.1. Définition du Marketing viral
    - 3.5.2. Le bouche à oreille
    - 3.5.3. Portée du Marketing viral
    - 3.5.4. Exemples de Marketing viral
  - 3.6. L'identité de la Parapharmacie
    - 3.6.1. L'évolution de l'identité
    - 3.6.2. Marketing identitaire
    - 3.6.3. Techniques d'identité
    - 3.6.4. Conclusions
  - 3.7. Techniques de vente croisée
    - 3.7.1. Définition
    - 3.7.2. Principales techniques
    - 3.7.3. Réalisation d'un bénéfice
    - 3.7.4. Meilleures pratiques
  - 3.8. *Merchandising* de Parapharmacie
    - 3.8.1. Types de *Merchandising*
    - 3.8.2. Les différents intérêts de *Merchandising*
    - 3.8.3. Fournisseur d'image de marque
    - 3.8.4. Le consommateur: choix de l'échantillon, de l'attractivité
  - 3.9. Expérience d'achat du consommateur
    - 3.9.1. Type de client
    - 3.9.2. Personnalisation
    - 3.9.3. Leadership avec le client
    - 3.9.4. Nouvelles technologies de communication avec le client
  - 3.10. Analyse des ventes en Parapharmacie
    - 3.10.1. Les produits les plus vendus
    - 3.10.2. Rotation, périodicité des stocks
    - 3.10.3. R.O.I
    - 3.10.4. Les produits les moins vendus Suppression des stocks

05

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***el Relearning***.

Ce système d'enseignement s'utilise, notamment, dans les Écoles de Médecine les plus prestigieuses du monde. De plus, il a été considéré comme l'une des méthodologies les plus efficaces par des magazines scientifiques de renom comme par exemple le ***New England Journal of Medicine***.



“

*Découvrez Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui nécessitent une mémorisation"*

## À TECH, nous utilisons la méthode des cas

Face à une situation donnée, que doit faire un professionnel? Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels ils devront enquêter, établir des hypothèses et enfin résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques de l'efficacité de cette méthode. Les pharmaciens apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement au fil du temps.

*Avec TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui révolutionne les fondements des universités traditionnelles du monde entier.*



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit basé sur la vie professionnelle actuelle, en essayant de recréer les conditions réelles de la pratique professionnelle du pharmacien.

“

*Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912 à Harvard pour les étudiants en Droit? La méthode des cas consiste à présenter aux apprenants des situations réelles complexes pour qu'ils s'entraînent à prendre des décisions et pour qu'ils soient capables de justifier la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme une méthode d'enseignement standard à Harvard"*

#### L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre acquis fondamentaux:

1. Les pharmaciens qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. Grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité, on obtient une assimilation plus simple et plus efficace des idées et des concepts.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.



## Relearning Methodology

TECH renforce l'utilisation de la méthode des cas avec la meilleure méthodologie d'enseignement 100% en ligne du moment: Relearning.

Notre Université est la première au monde à combiner l'étude de cas cliniques avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la pratique et combinant un minimum de 8 éléments différents dans chaque cours. Ceci représente une véritable révolution par rapport à une simple étude et analyse de cas.



*Le pharmacien apprendra à travers des cas réels et la résolution de situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe pour faciliter l'apprentissage immersif.*

Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde hispanophone (Columbia University). La méthode Relearning, à la pointe de la pédagogie mondiale, a réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels finalisant leurs études.

Grâce à cette méthodologie, plus de 115.000 pharmaciens ont été formés avec un succès sans précédent dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge chirurgicale. Cette méthodologie pédagogique est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps d'étudiants universitaires au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). Par conséquent, ils combinent chacun de ces éléments de manière concentrique.

Selon les normes internationales les plus élevées, la note globale de notre système d'apprentissage est de 8,01.



Ce programme offre le meilleur matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les pharmaciens spécialisés qui vont enseigner le cours, spécifiquement pour le cours, de sorte que le développement didactique est vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, élaboré avec les dernières techniques afin d'offrir des éléments de haute qualité dans chacun des supports qui sont mis à la disposition de l'apprenant.



### Techniques et procédures en vidéo

TECH rapproche les étudiants des dernières techniques, des dernières avancées en matière d'éducation, de l'avant-garde des procédures actuelles de soins pharmaceutiques. Tout cela, à la première personne, avec la plus grande rigueur, expliqué et détaillé pour contribuer à l'assimilation et à la compréhension. Et surtout, vous pouvez les regarder autant de fois que vous le souhaitez.



### Résumés interactifs

Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

Ce système éducatif exclusif pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



### Bibliographie complémentaire

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





### Études de cas dirigées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente des développements de cas réels dans lesquels l'expert vous guidera dans le développement de l'attention et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



### Guides d'action rapide

À TECH nous vous proposons les contenus les plus pertinents du cours sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Un moyen synthétique, pratique et efficace pour vous permettre de progresser dans votre apprentissage.



# 06 Diplôme

Le Certificat Avancé en Marketing Appliqué à la Parapharmacie vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès  
et recevez votre diplôme sans avoir à  
vous soucier des déplacements ou des  
formalités administratives”*

Ce **Certificat Avancé en Marketing Appliqué à la Parapharmacie** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier\* avec accusé de réception son diplôme correspondant de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Marketing Appliqué à la Parapharmacie**

Modalité: **en ligne**

Durée: **6 mois**



\*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.

future  
santé confiance personnes  
éducation information tuteurs  
garantie accréditation enseignement  
institutions technologie apprentissage  
communauté engagement  
service personnalisé innovation  
connaissance présent qualité  
en ligne formation  
développement institutions  
classe virtuelle langues

**tech** université  
technologique

**Certificat Avancé**  
Marketing Appliqué  
à la Parapharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Marketing Appliqué  
à la Parapharmacie



tech université  
technologique