

Certificat Avancé

Direction et Gestion de Parapharmacies



tech université
technologique

Certificat Avancé Direction et Gestion de Parapharmacies

- » 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-direction-gestion-parapharmacies

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

La transformation numérique des Parapharmacies à sans aucun doute changer le panorama du secteur. La conduite de projets dans ce domaine nécessite une mise à jour continue des connaissances sur les différents modèles d'entreprise, la gestion comptable et la technologie utilisée pour la distribution des produits. Tout cela est essentiel pour le professionnel pharmaceutique qui dirige déjà sa propre entreprise ou qui souhaite entreprendre un nouveau projet dans ce domaine. Ainsi, pour faciliter ce processus de mise à jour, TECH a créé cette qualification 100% en ligne, qui amènera les étudiants à approfondir les stratégies économiques, logistiques et de coordination d'équipe les plus efficaces pour la gestion de parapharmacies. Le tout avec un contenu multimédia accessible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.





“

Un Certificat Avancé 100% en ligne, qui vous permettra d'intégrer les stratégies les plus récentes pour la Direction et la Gestion des Parapharmacies”

Les nouvelles technologies ont permis d'intégrer les dernières avancées dans la distribution des produits et de mettre en place de manière exclusive ou mixte un modèle d'entreprise sur Internet. Face à cette réalité, il est nécessaire pour les professionnels de la pharmacie d'être au courant des dernières avancées afin d'obtenir une rentabilité maximale pour leurs entreprises.

En ce sens, il est essentiel de générer une expérience d'achat positive et complète pour le client, ce qui implique de rester à jour avec les fournisseurs existants, de maintenir une logistique adéquate et de maintenir un plan économique-financier rigoureux. C'est pour cette raison que TECH a créé le Certificat Avancé en Direction et Gestion de Parapharmacies, qui permettra au pharmacien d'obtenir une mise à jour réussie grâce au programme développé par l'excellente équipe spécialisée qui enseigne au cours de cette formation.

Il s'agit d'un programme avancé de 6 mois qui permettra aux étudiants d'approfondir les différents types de parapharmacies existantes, le nouveau rôle de la direction et les techniques de coaching les plus efficaces. En outre, le diplômé se penchera sur la rentabilité et la distribution des produits parapharmaceutiques. Pour ce faire, il aura accès à un matériel pédagogique basé sur des résumés vidéo de chaque sujet, des vidéos d'approfondissement, des lectures et des études de cas, ce qui rend ce diplôme plus dynamique.

De même, grâce au système de *Relearning*, basé sur la répétition des contenus tout au long du parcours académique, le diplômé réduira les heures d'étude et de mémorisation si fréquentes avec d'autres méthodologies.

Sans aucun doute, le professionnel a une opportunité unique de se tenir au courant des nouvelles lignes d'action et de gestion en Parapharmacie à travers un programme qui n'exige pas de déplacements, ni de classes avec des horaires fixes. De cette façon, le diplômé aura une plus grande liberté pour combiner ses responsabilités quotidiennes avec une formation de qualité.

Ce **Certificat Avancé en Direction et Gestion de Parapharmacies** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses 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
- ♦ Les exercices pratiques où effectuer le processus d'auto-évaluation pour 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



Une option académique qui vous fournira les outils les plus actuels pour analyser les ventes de produits parapharmaceutiques”

“

Mettez à jour vos connaissances sur la manière d'améliorer l'expérience d'achat des clients et d'accroître la rentabilité de votre entreprise de Parapharmacie”

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.

Grâce à la méthode de Relearning, vous réduirez les longues heures d'étude et vous serez en mesure de saisir les concepts clés plus facilement.

Une formation universitaire qui vous fournit les informations les plus exhaustives sur la manière d'élaborer un plan de vente en Parapharmacie en seulement 6 mois.



02 Objectifs

L'objectif de ce Certificat Avancé est de fournir aux étudiants les stratégies et lignes d'action nécessaires pour pouvoir mettre à jour leurs connaissances sur la Direction et la Gestion des Parapharmacies. Cela sera possible grâce à la perspective théorique-pratique de cette formation et aux nombreuses ressources pédagogiques supplémentaires, dans lesquelles TECH a utilisé les dernières technologies appliquées à l'enseignement.





“

Grâce aux études de cas présentées dans ce programme, vous serez en mesure d'intégrer les actions les plus efficaces pour une gestion réussie de votre Parapharmacie”

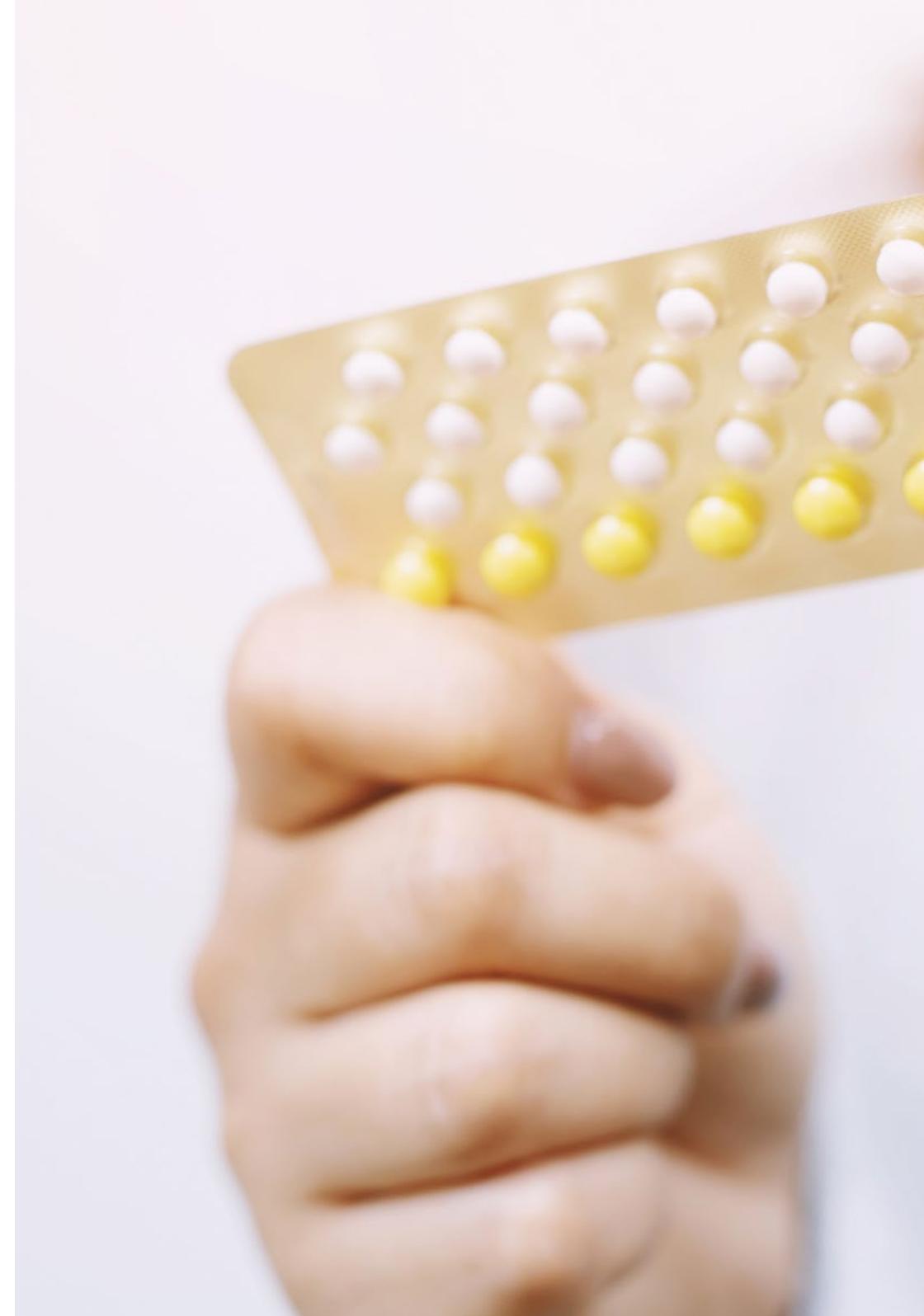


Objectifs généraux

- ◆ Développer les connaissances en matière de gestion de la Parapharmacie
- ◆ Améliorer les compétences en matière de création et de gestion de Parapharmacies en ligne
- ◆ Accroître les performances de l'entreprise de Parapharmacie
- ◆ Analyser les stratégies de Marketing les plus efficaces dans le secteur
- ◆ Intégrer les dernières avancées technologiques pour mettre en œuvre ou adapter des 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



Grâce à cette formation universitaire, vous augmenterez vos compétences dans l'acquisition de produits de Parapharmacie de qualité en vue de leur vente active ultérieure”





Objectifs spécifiques

Module 1. Principes de la Parapharmacie

- ◆ Décrire les principales différences actuelles entre le secteur de la pharmacie et celui de la parapharmacie
- ◆ Établir des analyses concurrentielles dans le secteur de la parapharmacie
- ◆ Mettre à jour les connaissances sur le nouveau rôle du personnel de la parapharmacie
- ◆ Approfondir les nouvelles technologies utilisées dans ce type d'entreprise

Module 2. Rentabilité de la Parapharmacie

- ◆ Approfondir les principaux termes comptables et financiers d'une Parapharmacie
- ◆ Indiquer les stratégies et les plans 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. Distribution Parapharmaceutique

- ◆ Étudier les technologies de pointe utilisées dans la distribution des produits parapharmaceutiques
- ◆ Examiner les acteurs les plus importants de la chaîne de distribution
- ◆ Approfondir le marché de la Parapharmacie et l'analyse de la demande de produits
- ◆ Établir les recommandations essentielles pour pouvoir gérer une parapharmacie

03

Direction de la formation

Les responsables et enseignants de cette formation universitaire se distinguent par leur brillant parcours professionnel dans les domaines de la pharmacie, de la publicité et de l'économie. Trois domaines fondamentaux qui font l'objet de contenus approfondis de ce Certificat Avancé et dans lesquels le corps enseignant est hautement qualifié. De même, la proximité des spécialistes qui enseignent ce programme permettra aux étudiants de lever les doutes qu'ils peuvent avoir sur son contenu au cours des 6 mois de cette formation.



“

Une équipe de professeurs reconnus dans le secteur pharmaceutique et économique, se chargera de vous fournir une mise à jour réussie de la Direction et de la Gestion de Parapharmacies”

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 García Domínguez, Patricia

- ♦ Responsable de l'Administration à Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ♦ Cheffe de l'Administration et de la Gestion d'une entreprise de construction
- ♦ Spécialiste en Gestion de Bureau de Pharmacie par le Royal et Illustre Ordre Officiel des Pharmaciens de Séville
- ♦ Spécialiste en Prévention des Risques du Travail, Gestion des Ressources Humaines/ Administration du Personnel par la Confédération Andalouse des Employeurs
- ♦ Licence en Économie de l'Université de Séville



04

Structure et contenu

Le programme de ce Certificat Avancé consiste en un programme pointu qui permettra aux étudiants d'effectuer une mise à jour intensive sur les différents types de modèles d'affaires en Parapharmacie, la planification économique-financière et les stratégies pour obtenir une distribution optimale des produits. Tout cela avec du matériel pédagogique multimédia, des lectures spécialisées et des études de cas qui vous permettront de vous mettre à jour de manière dynamique et attrayante.





“

Les pilules multimédias vous permettront de vous tenir plus facilement au courant des technologies les plus innovantes utilisées dans la distribution en Parapharmacies”

Module 1. Principes de la Parapharmacie

- 1.1. La Parapharmacie, évolution
 - 1.1.1. Histoire de la Parapharmacie
 - 1.1.2. Évolution de la Parapharmacie
 - 1.1.3. Définition de la Parapharmacie
 - 1.1.4. Différence entre Pharmacie et Parapharmacie
- 1.2. Mesure des paramètres en Parapharmacie
 - 1.2.1. Définition des paramètres
 - 1.2.2. Structure des paramètres
 - 1.2.3. Principaux paramètres
 - 1.2.4. Analyse des paramètres en Parapharmacie
- 1.3. Principaux produits de Parapharmacie
 - 1.3.1. Cosmétiques et produits de soins personnels
 - 1.3.2. Compléments alimentaires
 - 1.3.3. Alimentation des nourrissons
 - 1.3.4. Aliments destinés à un usage médical particulier
 - 1.3.5. Aliments de substitution diététique
 - 1.3.6. Dispositifs Médicaux
 - 1.3.7. Produits médicaux de diagnostic in vitro et d'autodiagnostic
 - 1.3.8. Articles de puériculture
 - 1.3.9. Biocides
 - 1.3.10. Équipement de protection individuelle (EPI)
 - 1.3.11. Autres produits de santé et de bien-être vendus en pharmacie
- 1.4. Parapharmacie et santé
 - 1.4.1. Relation entre la Parapharmacie et la Santé
 - 1.4.2. La santé comme élément central
 - 1.4.3. Vie saine
 - 1.4.4. Conclusion





- 1.5. Types de Parapharmacies
 - 1.5.1. Parapharmacie privée
 - 1.5.2. Parapharmacie franchisée
 - 1.5.3. Parapharmacie en Grandes Surfaces
 - 1.5.4. Parapharmacie dans le secteur Retail
- 1.6. Analyse concurrentielle
 - 1.6.1. Définition
 - 1.6.2. Objectifs
 - 1.6.3. Applications
 - 1.6.4. Résultats
- 1.7. Rôles en Parapharmacie
 - 1.7.1. Personnel, qui est qui?
 - 1.7.2. Gestion de la Parapharmacie
 - 1.7.3. Personnel technique
 - 1.7.4. Personnel administratif
- 1.8. Coaching d'équipe en Parapharmacie
 - 1.8.1. Ressources humaines
 - 1.8.2. Gestion quotidienne
 - 1.8.3. Motivation
 - 1.8.4. Conclusions
- 1.9. Éléments technologiques de la Parapharmacie
 - 1.9.1. Définition
 - 1.9.2. Éléments technologiques en Parapharmacie
 - 1.9.3. Importance de la technologie en Parapharmacie
 - 1.9.4. Innovations technologiques en Parapharmacie
- 1.10. La responsabilité sociale des entreprises en Parapharmacie
 - 1.10.1. Définition
 - 1.10.2. Bonnes pratiques environnementales
 - 1.10.3. Bonnes pratiques de conservation
 - 1.10.4. Bonnes pratiques dans l'assistance à la clientèle

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
- 2.3. 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 de promotions 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
- 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. Distribution Parapharmaceutique

- 3.1. Technologie innovante pour la distribution de produits Parapharmaceutiques
- 3.2. Logistique
 - 3.2.1. Préparation de commandes
 - 3.2.2. Livraison de commandes
 - 3.2.3. Bons de livraison et factures
 - 3.2.4. Bonnes pratiques
- 3.3. Chaîne de distribution des produits Parapharmaceutiques
 - 3.3.1. Acteurs de la distribution: qui sont-ils?
 - 3.3.2. Qu'est-ce qu'un grossiste
 - 3.3.3. Qu'est-ce qu'un distributeur
 - 3.3.4. Qu'est-ce qu'une centrale d'achat
 - 3.3.5. La Parapharmacie en tant que point de vente final au client.
- 3.4. Gestion TIC de l'entrepôt de la Parapharmacie
 - 3.4.1. Qu'est-ce que le stock de la Parapharmacie
 - 3.4.2. Gestion des commandes et de l'approvisionnement
 - 3.4.3. Réception des marchandises
 - 3.4.4. Stockage et placement des produits
- 3.5. Marché de la Parapharmacie
 - 3.5.1. Présentation et définition du marché en chiffres
 - 3.5.2. Le marché intérieur
 - 3.5.3. Analyse de la demande: Usage de produits de beauté et de soins personnels, comportement d'achat des consommateurs
 - 3.5.4. Structure du marché
- 3.6. Gestion des stocks
 - 3.6.1. Gestion optimale de stock en Parapharmacie
 - 3.6.2. L'inventaire optimal de la Parapharmacie est basé sur l'analyse de 10 variables
 - 3.6.3. Taux de rotation et niveaux optimaux de gestion des stocks dans la Parapharmacie
 - 3.6.4. Conclusions
- 3.7. Types de commandes en Parapharmacie
 - 3.7.1. Gestion des commandes en Parapharmacie
 - 3.7.2. Quels types de vitamines sont vendus dans une Parapharmacie
 - 3.7.3. Comment passer les commandes?
 - 3.7.4. Autres options
- 3.8. Qualité des produits de Parapharmacie
 - 3.8.1. Étiquetage des produits
 - 3.8.2. Code des produits de Parapharmacie comme garantie de qualité
 - 3.8.3. Image de qualité des produits de Parapharmacie
 - 3.8.4. La Parapharmacie, en tant que canal de vente, garantit la qualité des produits
- 3.9. Clientèle finale
 - 3.9.1. Vente active
 - 3.9.2. Recommandations pour passer de la vente active au conseil en vente
 - 3.9.3. La connaissance du client
 - 3.9.4. Le client final
- 3.10. Clés de gestion de la Parapharmacie
 - 3.10.1. Conseils pour optimiser la gestion de la Parapharmacie
 - 3.10.2. Domaines de gestion de la Parapharmacie
 - 3.10.3. Conseils pratiques
 - 3.10.4. Conclusions



Vous pourrez télécharger tout le contenu disponible dans la Classe Virtuelle et y accéder même hors ligne”

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, basé 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.

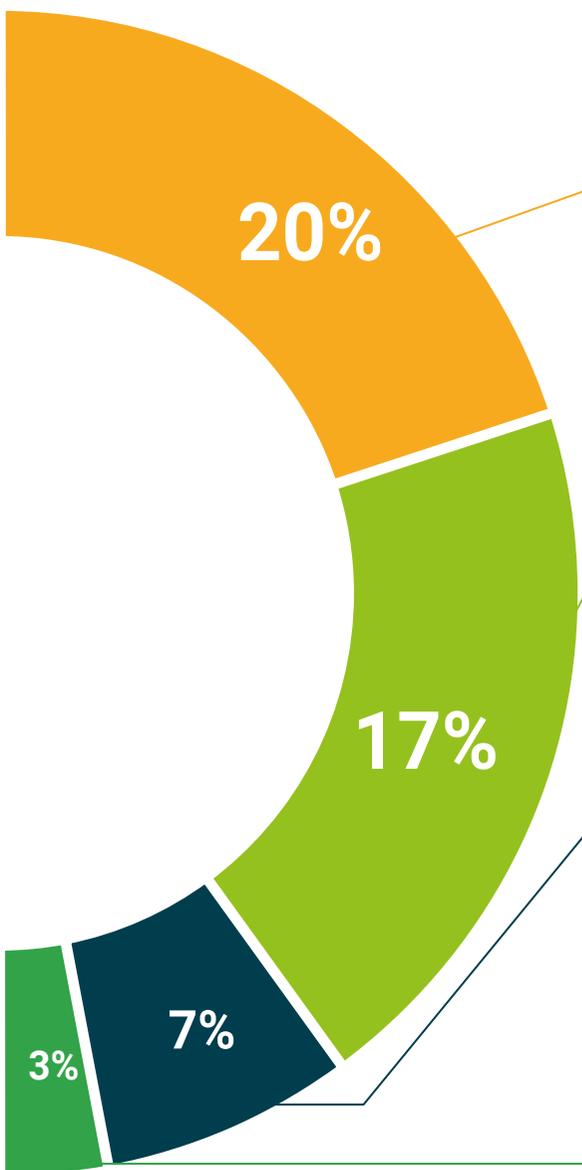
Ce système éducatif exclusif pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



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 Direction et Gestion de Parapharmacies garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

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

Ce **Certificat Avancé en Direction et Gestion de Parapharmacies** contient le programme scientifique le plus complet et le actualisé du marché.

Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Certificat Avancé** délivrée 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 Direction et Gestion de Parapharmacies**

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

Direction et Gestion
de Parapharmacies

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

Certificat Avancé

Direction et Gestion de Parapharmacies

