

Plan de mise en œuvre 1^{re} année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Automédication et salutogénèse	1.1.10	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à l'allopathie								
	1.1.28	Utilisation des produits								
	1.1.31	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Beauté	1.2.1	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la peau et aux phanères								
	1.2.4	Prestation de conseil: fondements et principes des soins du visage et du corps								
	1.2.5	Conseil: état de la peau et des phanères								
	1.2.7	Critères de tri								
	1.2.8	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la chimie								
	1.2.9	Conseil: connaissances de base sur les soins de beauté								
	1.2.10	Service de soins de beauté								
	1.2.14	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								

Plan de mise en œuvre 1^{re} année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Produits d'entretien	1.3.6	Remise et préparation de substances dangereuses								
	1.3.7	Mesures de sécurité importantes								
Produits et appareils	1.4.1	Démonstration de l'utilisation d'appareils								
	1.4.2	Location d'appareils								
	1.4.3	Etat de fonctionnement des appareils								
Procédure de vente	2.1.1	Contact avec la clientèle								
	2.1.2	Technique de questionnement (pour déterminer les attentes du client)								
	2.1.3	Présentation des produits								
	2.1.4	Critères de qualité dans le processus de prestation de services								
	2.1.5	Principes de la communication dans la vente								
	2.1.13	Règles pour la conclusion des ventes								
	2.1.14	Règles d'encaissement								

Plan de mise en œuvre 1^{re} année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Pensée et action économiques	2.2.3	Calcul d'un prix de vente et utilisation des devises étrangères								
Fabrication officinale et extemporanée (ad hoc) des médicaments	3.1.1	Exigences en matière d'hygiène personnelle								
	3.1.2	Avant de commencer à travailler, respecter les exigences en matière d'hygiène pour le poste de travail								
	3.1.3	Directives pour un travail soigneux et précis en toute sécurité								
	3.1.4	Règles des bonnes pratiques de fabrication pour les préparations officinales et extemporanées (ad hoc)								
	3.1.5	Identité des principes actifs et des additifs								
	3.1.8	Bases des calculs spécifiques à la profession: calcul des mélanges, calcul de concentrations, conversion de quantités indiquées dans les recettes								
	3.1.9	Nettoyage des ustensiles, des appareils et du poste de travail								
	3.1.10	Traçabilité des produits fabriqués								
Fabrication de produits de beauté et d'entretien (1 ^{re} partie)	3.2.1	Exigences en matière d'hygiène personnelle Hygieneanforderung								
	3.2.2	Directives pour un travail soigneux et précis en toute sécurité								
	3.2.3	Fabrication de produits de beauté et d'entretien								

Plan de mise en œuvre 1^{re} année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Fabrication de produits de beauté et d'entretien (2e partie)	3.2.4	Contrôler l'identité des matières premières et des additifs								
	3.2.6	Bases des calculs spécifiques à la profession: calcul de mélanges, calcul de concentrations, conversion de quantités indiquées dans les recettes								
	3.2.7	Nettoyage des ustensiles, des appareils et du poste de travail								
	3.2.8	Compte-rendu de préparation et de remplissage, étiquetage								
Flux des marchandises	4.1.5	Règlement pour les retours								
	4.1.7	Indiquer le prix sur les produits								
	4.1.8	Contrôler les stocks de marchandises								
Organisation de l'entreprise et assurance qualité	6.2.3	Utiliser les outils SAQ								
	6.2.5	Règles d'organisation de l'entreprise								
Equipe	7.1.1	Principes de la communication								
	7.1.2	Transmettre les informations conformément aux directives internes								
Création de connaissances	7.4.2	Acquérir et associer de manière interdisciplinaire des connaissances								

Plan de mise en œuvre 2^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Automédication et salutogenèse	1.1.2	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la biologie humaine								
	1.1.14	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la phytothérapie								
	1.1.21	Conseil: dispositifs médicaux								
	1.1.25	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à l'écologie								
	1.1.29	Alternatives aux produits souhaités								
	1.1.30	Conseil: possibilité d'une fabrication ad hoc								
	1.1.31	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Beauté	1.2.4	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives aux soins du corps et du visage								
	1.2.5	Conseil: état de la peau et des phanères								
	1.2.7	Critères de tri								
	1.2.8	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la chimie								
	1.2.14	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								

Plan de mise en œuvre 2^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Produits d'entretien	1.3.5	Prestations dans le domaine de l'entretien d'objets								
Procédure de vente	2.1.6	Déduire le comportement du client à partir de la typologie de la clientèle								
	2.1.7	Technique d'écoute active								
	2.1.8	Diriger l'entretien de vente								
	2.1.9	Attitude empathique et en lien avec la réalité								
	2.1.10	Utiliser les effets de la personnalité								
	2.1.11	Arguments de vente/avantages pour le client								
	2.1.12	Structure des concepts de vente								
	2.1.15	Traitement des réclamations								
	2.1.16	Règles de la vente par téléphone								
Flux des marchandises (1re partie)	4.1.1	Principes internes du flux des marchandises								
	4.1.3	Calculs spécifiques à la profession: prix marge, conditions, coûts d'achat, rotation des marchandises, prix d'achat effectif								
	4.1.4	Interprétation des statistiques concernant le flux des marchandises et mesures à prendre								

Plan de mise en œuvre 2^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Flux des marchandises (2e partie)	4.1.6	Stockage et élimination de déchets spéciaux								
	4.1.10	Contrôler que les produits sont commercialisables								
Assortiment	4.2.1	Principes de la disposition des marchandises								
	4.2.4	Politique relative à l'assortiment et aux tarifs								
Contact avec les fournisseurs	4.3.3	Conditions des fournisseurs								
Promotion des ventes et présentation des marchandises	5.1.2	Présentation des marchandises: exposition, vitrine et étagères								
Fidélisation de la clientèle	5.3.2	Système de fidélisation de la clientèle								
Système de caisse et de gestion des marchandises	6.1.2	Système de gestion des marchandises								
Organisation de l'entreprise et système d'assurance qualité	6.2.1	Objectif et utilisation du SAQ								
Protection de l'environnement et de la santé	7.3.1	Mesures de protection de l'environnement et de la santé								
	7.3.2	Règles de sécurité au travail et premiers secours								
Création de connaissances	7.4.5	Informations sur les produits, les nouveautés et les changements survenus dans l'assortiment								

Plan de mise en œuvre 3^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur r
				A	B		C	D		
Automédication et salutogenèse	1.1.5	Clarifier l'état de santé								
	1.1.9	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la pharmacologie								
	1.1.11	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la physiologie des plantes médicinales								
	1.1.13	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la pharmacognosie								
	1.1.15	Conseil: connaissances de base de la spagyrie								
	1.1.16	Conseil: connaissances de base de l'homéopathie								
	1.1.17	Conseil: connaissances de base d'autres domaines de la médecine complémentaire								
	1.1.31	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Beauté (2e partie)	1.2.4	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives aux soins du visage et du corps								
	1.2.5	Conseil: état de la peau et des phanères								
	1.2.6	Mesures préconisées en fonction de l'état de la peau et des phanères								
	1.2.8	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la chimie								

Plan de mise en œuvre 3^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur r
				A	B		C	D		
Beauté (2e partie)	1.2.11	Conseils individuels en matière de beauté								
	1.2.12	Alternatives aux produits souhaités								
	1.2.13	Conseil: possibilité de fabrication ad hoc								
	1.2.14	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Produits d'entretien	1.3.1	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la chimie								
	1.3.2	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à l'écologie								
	1.3.4	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à l'entretien des objets								
	1.3.8	Alternatives aux produits souhaités								
	1.3.9	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Pensée et action économiques	2.2.1	Produits complémentaires								
	2.2.2	Prestations complémentaires								
	2.2.4	Déduire des mesures adaptées à partir des statistiques concernant les ventes								

Plan de mise en œuvre 3^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur r
				A	B		C	D		
Fabrication officinale et extemporanée (ad hoc) de médicaments	3.1.4	Règles des bonnes pratiques de fabrication pour les préparations officinales et extemporanées (ad hoc)								
	3.1.5	Identité des principes actifs et des additifs								
	3.1.6	Utilisation correcte des produits sur la base des propriétés des principes actifs et des additifs								
	3.1.7	Développer une formule pour la fabrication officinale et ad hoc								
Fabrication de produits de beauté et d'entretien	3.2.5	Utilisation correcte du produit sur la base des propriétés des matières premières et des additifs								
Flux des marchandises	4.1.9	Motif de différences dans les stocks de marchandises								
Assortiment	4.2.3	Interprétation des statistiques concernant l'assortiment								
Contact avec les fournisseurs	4.3.1	Interprétation des statistiques concernant les fournisseurs								
Organisation de l'entreprise et assurance qualité	6.2.4	Bases légales fédérales et cantonales importantes pour la droguerie								
Gestion d'entreprise (1 ^{re} partie)	6.3.1	Comment traiter créditeurs et débiteurs								
	6.3.2	Calculs spécifiques à la gestion d'entreprise								

Plan de mise en œuvre 3^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif atteint		Remarques	Contrôlé par le formateur r
				A	B		C	D		
Gestion d'entreprise (2e partie)	6.3.3	Politique de l'assortiment et des prix								
	6.3.4	Conclusions économiques relatives aux produits, aux nouveautés, à l'assortiment								
Intérêts de l'entreprise et de la branche	7.2.4	Principes de l'éthique professionnelle								
Création de connaissances	7.4.2	Acquérir et associer de manière interdisciplinaire les connaissances personnelles								
	7.4.4	Analyse des activités personnelles								

Plan de mise en œuvre 4^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif réalisé		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Automédication et salutogenèse	1.1.4	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la physiopathologie								
	1.1.6	Criètres de tri								
	1.1.7	Mesures à prendre sur la base de l'état de santé								
	1.1.9	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la pharmacologie								
	1.1.18	Conseil: connaissances de base concernant la salutogenèse								
	1.1.19	Prestations dans le domaine de la salutogenèse								
	1.1.20	Conseils individuels en matière de santé								
	1.1.23	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à l'alimentation								
	1.1.27	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la chimie								
	1.1.31	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								
Beauté	1.2.3	Conseil: connaissances de base et conclusions relatives à la physiopathologie								
	1.2.14	Entretiens de conseil dans la deuxième langue nationale								

Plan de mise en œuvre 4^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif réalisé		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Flux des marchandises	4.1.2	Planifier le flux interne des marchandises								
Assortiment	4.2.2	Adaptation de l'assortiment								
Contact avec les fournisseurs	4.3.2	Entretenir des contacts avec les fournisseurs								
Promotion des ventes et présentation des marchandises	5.1.1	Mesures de promotion des ventes spécifiques à chaque groupe de clients								
Mesures de publicité	5.2.1	Instruments publicitaires								
	5.2.2	Mesures publicitaires								
Fidélisation de la clientèle	5.3.1	S'occuper du client après la conclusion de la vente								
Système de caisse et de gestion des marchandises	6.1.1	Système de caisse								
	6.1.3	Données du fichier du système de gestion des marchandises								
Organisation de l'entreprise et assurance qualité	6.2.2	Adaptation du SAQ								
	6.2.6	Travail à l'ordinateur avec des logiciels standard								
	6.2.7	Planifications simples								

Plan de mise en œuvre 4^e année de formation

Objectif particulier	N° de l'objectif évaluateur	Explications	Semaine	Compréhension		Terminé le	Objectif réalisé		Remarques	Contrôlé par le formateur
				A	B		C	D		
Equipe	7.1.3	Déléguer des travaux								
Intérêts de l'entreprise et de la branche	7.2.1	Appartenance à la droguerie et à la branche								
	7.2.2	Position de la droguerie sur le marché								
	7.2.3	Représentation des intérêts de la droguerie et de la branche								
Création de connaissances	7.4.1	Formation continue et perfectionnement								
	7.4.3	Portefeuille de compétences								
	7.4.6	Evaluer et résoudre les problèmes								