

# CURSO DERMOCOSMÉTICA



## Objetivo

Este curso está basado en aprender a abordar a los clientes consumidores o no de dermocosmética a través de un método y pautas. Estudiamos los tipos de piel, las patologías de la piel y los cuidados cosméticos que podemos ofrecer. Nos centramos en la experiencia que el cliente recibe en una consulta de dermo.



## ¿A quién va dirigido?

Farmacéuticos o Técnicos en Farmacia que quieran convertirse en personal especializado con un abanico de habilidades altamente demandadas en el sector.



## Píldoras Formativas

### PÍLDORA FORMATIVA I :: EL DERMOMÉTODO

Se estudia el demométodo. Adaptamos el método de atención esta vez centrado en el perfil que requieren los clientes de cosmética. Estos clientes en ocasiones tienen problemas relacionados con la salud de su piel y los cuidados dermatológicos y en otras ocasiones quieren conseguir un cuidado máximo y un nivel de belleza superior.

Protocolo de muestras. Sabemos que es muy importante aprender a gestionar y saber cómo entregar las muestras obtenidas de los laboratorios por ello generamos un protocolo de entrega de estas para poder darlas con coherencia. Aportar ese valor añadido a la entrega de dicha muestra.

### PÍLDORA FORMATIVA II :: DERMOPROBLEM@S

Tipos de piel. Estudiamos los tipos de piel para ser capaces de adaptar nuestras marcas y las referencias que estos necesitan con un cuidado personalizado.

Problemas en la piel. Saber diferenciar entre los diferentes tipos de problemas más frecuentes dermatológicos y poder ofrecer soluciones para estos.

### PÍLDORA FORMATIVA III :: DERMOCUID@DOS

Cuidado cosmético. Conseguir que nuestros clientes estén satisfechos con el resultado y sobretodo fidelizarlos tanto en la consulta y asesoramiento cosmético como en nuestras marcas líderes.

Técnicas de aplicación de los diferentes productos cosméticos.

## PÍLDORA FORMATIVA IV :: DERMOIDE@S

Estudiamos cómo trabajar durante todo el año con el dermoanalizador y en su defecto el uso de los dermatest. Se estudia campañas mensuales de la dermo. Esto nos permite trabajar el dermoanalizador o los dermatests con un motivo específico para que este servicio sea más activo en la farmacia y poder diferenciarnos como farmacia referente en el consejo dermocosmético.

Mesas de textura. Este es un ejemplo de entre muchas de las actividades que la farmacia puede desarrollar en este ámbito para generar una mejor experiencia de compra a los perfiles de cuidado cosmético.



## Duración

El curso formativo costa de 20 horas repartidas en 4 sesiones presenciales de 5 horas de duración cada una de ellas.



## Como llegar

En la calle Calle Almirante Cadarso, 26. 46005 Valencia.

Como llegar:

METRO: Líneas 3, 5, 7 y 9 (Colón)

BUS: Líneas 2, 3, 13, 19, 40, 79, 80, N1

VALENBISI: Estación 35 (Almirante Cadarso, 36)



## +Info

Este es un curso 100% bonificable con la Tripartita.