

## QUIE17 ASESORAMIENTO EN DERMOFARMACIA Y COSMÉTICA DECORATIVA EN LA OFICINA DE FARMACIA Y PARAFARMACIA



**250,00 € - 350,00 €**

Este Curso QUIE17 ASESORAMIENTO EN DERMOFARMACIA Y COSMÉTICA DECORATIVA EN LA OFICINA DE FARMACIA Y PARAFARMACIA le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Química. Con este Curso QUIE17 ASESORAMIENTO EN DERMOFARMACIA Y COSMÉTICA DECORATIVA EN LA OFICINA DE FARMACIA Y PARAFARMACIA el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y Facilitar una experiencia de compra óptima al cliente dando un asesoramiento profesional en la oficina de farmacia y parafarmacia, en base al conocimiento de la dermofarmacia (cosmética de tratamiento de la piel), las tipologías de la piel, los tratamientos de la piel y sus cuidados profesionales y la protección solar, así como de la cosmética de color para pieles sensibles.

**Categorías:** [Cursos online](#), [Microbiología y Farmacia](#) |

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	142 h
<b>Modalidad</b>	Online

<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL SECTOR: OFICINA DE FARMACIA

1. Caracterización del sector de la cosmética en el canal farmacia. Cosmética decorativa y dermofarmacia
2. - El sector en cifras
3. - La distribución
4. - Las exportaciones
5. - Panorama actual y futuro de la cosmética
6. Comportamiento del consumidor ante la dermofarmacia y los productos cosméticos en la oficina de farmacia y parafarmacia
7. - Perfiles del consumidor
8. - Proceso de compra en la dermofarmacia. Y cosmética decorativa
9. Aplicación de estrategias para la venta de productos de dermofarmacia
10. - Estrategias para la venta de dermofarmacia y cosmética decorativa
11. - Cambio de actitudes
12. - Motivación

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CIENCIA COSMÉTICA PARA PROFESIONALES NO CIENTÍFICOS

1. Identificación de la normativa específica en Europa para los productos cosméticos
2. Evaluación de la seguridad de los productos cosméticos
3. Eficacia de los productos cosméticos y alegaciones
4. Iniciación a la cosmetovigilancia

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. COSMÉTICA DECORATIVA**

1. Aproximación a la historia del maquillaje
2. - Origen y la evolución del maquillaje
3. - Maquillaje como herramienta de comunicación social
4. - Maquillaje en España
5. - Forma de maquillarse como expresión y lenguaje
6. Identificación de la teoría y análisis de las técnicas del maquillaje (en personas con pieles sensibles, atópicas, alérgicas o bajo tratamiento oncológico)
7. - Útiles y herramientas utilizadas en maquillaje
8. - Armonía en el maquillaje
9. - Teoría de la luz y el color
10. - Técnicas de maquillaje: operaciones previas
11. - Técnicas de maquillaje: aplicación de productos
12. - Maquillaje social: diferencias del maquillaje de día y de noche

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUIDADO DE LA PIEL Y DERMOFARMACIA**

1. Caracterización y tipologías de la piel sensible
2. Aproximación a la cosmética de tratamiento de la piel sensible y sus productos
3. Identificación de los cuidados de la Piel sensible
4. Mantenimiento y la protección de pieles de cuidados especiales
5. Tratamientos específicos de pieles sensibles
6. Consejos en la oficina de farmacia para el tratamiento de la piel
7. Aplicación del ritual de belleza en pacientes con patologías dermatológicas
8. Identificación de reacciones adversas a los cosméticos
9. Aproximación a la cosmeceútica y nutricosmética
10. Análisis de la legislación cosmética en la oficina de farmacia

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. COSMETOVIGILANCIA**

1. Definición de los conceptos de vigilancia del mercado cosmético en la oficina de farmacia
2. Reconocimiento de la legislación que aplica
3. Identificación de los procesos de seguimiento de en posibles efectos adversos
4. Prevención y corrección de efectos adversos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE VENTA Y CONCEPTOS DE RETAIL EN LA OFICINA DE**

1. Delimitación y características del perfil del vendedor de dermofarmacia en cuidado de la piel y cosmética decorativa
2. - Aspecto personal y la actitud del vendedor
3. - Normas básicas de trato cortés y educado
4. Reconocimiento del consumidor de los productos de tratamiento de la piel sensible
5. - Psicología del consumidor
6. - El cliente como centro de nuestro trabajo
7. Análisis del punto de venta especializado en dermofarmacia
8. - Conceptos básicos del entorno retail
9. - Identificación de las diferentes técnicas de venta específicas en dermofarmacia en cuidado de la piel y cosmética decorativa en el contexto de la farmacia y parafarmacia

