

## **Programme de formation :**

# **Phytothérapie – botanique**

Introduction (0h15)

1 -Rappels, généralités et définitions (0h30)

2 - Botanique (1h15)

2.1 Eléments de systématique et classification

2.2 Dénomination des plantes et exemples

2.3 Description morphologique et illustration

3 - Phytothérapie

3.1 Les notions essentielles (0h30)

3.1.1 Drogue végétale, principes actifs et phytochimiques

3.1.2 Notions de terrain et totum ; exemples

3.2 Les formes d'utilisation des plantes (0h30)

3.2.1 Les tisanes et l'herboristerie

3.2.2 Les formes extractives

3.2.3 Les formes galéniques particulières

3.3 Détermination des doses efficaces (1h30)

3.3.1 Les principales méthodes : Pharmacopées et données cliniques

3.3.2 Notion de profil pharmaco-chimique et illustration

3.3.3 L'évaluation pharmaco-clinique basée sur les preuves scientifiques

3.3.4 Introduction à la phytothérapie raisonnée et sources d'informations

3.4 Phytothérapie appliquée (4h)

3.4.1 Principales familles de substances actives : structure générale, propriétés et applications

3.4.2 Plantes, formes et doses par indication

3.4.3 Le conseil en phytothérapie, étude de cas de comptoir

3.4.4 Cas particuliers, nouvelles plantes d'intérêt thérapeutique

4 - L'aromathérapie (2h30)

4.1 Les huiles essentielles : généralités

4.2 Principales propriétés pharmacologiques des HE

4.3 Applications, formes d'utilisation et posologies usuelles

4.4 Limites de l'aromathérapie et sécurité

4.5 Autres usages des HE : aromatisation et aromacologie

5 – Réglementation et aspects marketing

5.1 La réglementation (1h)

5.1.1 Plantes médicinales et des HE

5.1.2 Cas des compléments alimentaires

5.1.3 Devenir des phytomédicaments

5.1.4 Le point sur les préparations

- 5.2 Données économiques et marketing (1h15)
- 5.2.1 Le marché et les tendances
- 5.2.2 L'approvisionnement
- 5.2.3 L'assortiment et le merchandising
- 5.2.4 La communication : linéaire, vitrine, PLV, ...

- 6 - Discussion, questions-réponses (0h30)
- Conclusion et évaluation (0h15)

## **Programme de CONSEIL à l'OFFICINE**

### **OBJECTIFS**

- Réaliser des conseils pertinents au comptoir
- Mener « un questionnement » pour répondre au mieux aux besoins du patient
- De la demande officielle du patient, à son besoin réel ... comprendre et savoir réaliser un arbre décisionnel conduisant à un conseil pertinent et adapté.
- Acquérir l'essentiel pour formuler un conseil à l'officine, savoir valoriser un conseil, choisir un produit, une gamme ou une forme galénique la plus adaptée au cas du patient....

### **CONTENUS**

- De nombreux cas comptoirs seront abordés au travers diverses pathologies
- Toutes les clés pour optimiser et valoriser le conseil à l'officine !