

Curso online

Profesional en
dermocosmética



ED.

1º Escuela
de **DERMOCONSEJERAS**

Segunda edición

Ciclo I **Ciclo II**
15,16,18 Y 19 22,23,25 Y 26

Junio 2020

Invita



Cámara de
Farmacias
de la Provincia
de Córdoba

Módulo 1- día 1

18:00hs	Saludo, presentacion y bienvenida al curso. Explicacion sobre la tematica del curso.
18:30hs	Introducción a la dermocosmética, que es la Dermocosmética, diferencias con la cosmetica. Que es ser una Dermoconsejera. Aspectos que permitirán desarrollar la Dermocosmética. Normas generales respecto de la atención al público en farmacias. Técnicas de venta. Como fidelizar clientes. Pasos fundamentales en la venta, las etapas en la venta. El consejo diferencial. El lenguaje corporal. Actitud frente al cliente. Como prepararme para la atencion al publico. Como abrir el dialogo. Frases de apertura. Fichero de clientes. Recomendacion de tratamiento completo. La importancia de la imagen de los empleados de la farmacia. El trabajo en equipo.
19:30 Break	
19:45hs	Piel, anatomía, fisiología, capas de la piel. Células que la componen. Funciones de la piel. Film hidrolipidico, anexos cutáneos, glándulas sudoríparas, complejo pilosebaceo. Estructura de la piel, tipos y estados cutáneos.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

Día 2

18:00hs	Que es una piel seca y que es una piel deshidratada. Tipos de piel: Piel seca, mixta, grasa. Como identificar el tipo de piel. Productos a recomendar en clientes con piel normal, seca o mixta. Ingredientes y mecanismo de acción de los productos. Veremos que aconsejar en el sector de Dermocosmética de las líneas La Roche Posay, Vichy, Avene, Eucerin, Cetaphil, Isdin, Bioderma, Caviahue, Cepage, Eximia, Dermaglos. Indicaciones.
19:00 Break	
19:15hs	Estados de la piel: piel sensible, intolerante o alérgica. Rosácea patogenia, diferentes tipos y estadios: Rosácea, cuperosis, rinofima. Complicaciones y factores agravantes. Productos a recomendar en clientes con piel sensible, intolerante o con rosácea. Ingredientes y mecanismo de acción de los productos. Veremos que aconsejar en el sector de Dermocosmética de las líneas La Roche Posay, Avene, Eucerin, Cetaphil, Dermaglos, Cepage, Bioderma
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	



Día 3

18:00hs	Patología del acné, causas, síntomas, grados de acné, tipos de acné. Patogenia, factores fisiopatológicos, hiperseborrea, hiperqueratinización, proliferación bacteriana, inflamación, lesiones, comedones, pápulas, pustulas, quistes, nódulos. Factores predispuestos y factores exacerbantes. Ingredientes y mecanismo de acción de los productos. Veremos que aconsejar en el sector de Dermocosmética de las líneas La Roche Posay, Vichy, Avene, Eucerin, Isdin, Cetaphil, Dermaglos, Cepage, Eximia, Bioderma, Ducray.
19:30 Break	
19:45hs	Coadyuvantes en el tratamiento a base isotretinoína oral. Veremos todos los productos de las líneas de dermatocosmética, cual es la diferencia entre ellos y como recomendarlos desde el mostrador de farmacia. Líneas La Roche Posay, Vichy, Avene, Ducray, Eucerin, Cetaphil, Bioderma, Isdin y Dermaglos.
20:15hs	Dermatitis seborreica, patología y tratamientos a recomendar. Se verán los productos de todas las líneas de dermatocosmética, cual es la diferencia entre ellos y como recomendarlos desde el mostrador de farmacia. Veremos los tratamientos y productos para recomendar de las líneas La Roche Posay, Vichy, Avene, Ducray, Eucerin, Cetaphil, Bioderma, Isdin y Dermaglos.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalización de la clase 21:00hs	

Día 4

18:00hs	Dermatitis atópica, patología, diagnóstico, sintomatología, evolución de la enfermedad. Factores genéticos. Factores agravantes y desencadenantes. Fase aguda, sub aguda y crónica. Indicaciones de cuidado, coadyuvantes del tratamiento. Consejos de cuidados. Que productos recomendar en cuanto a higiene y tratamientos para bebés, niños y adultos. Veremos que aconsejar desde el mostrador de farmacia, que tratamientos y productos para recomendar de las líneas La Roche Posay, Avene, Eucerin, Bioderma, Isdin, Dermaglos, Caviahue y Cetaphil.
19:00 Break	
19:30hs	Psoriasis. Clasificación, epidemiología, etiología, fisiopatología. Participación genética. Factores desencadenantes. Patogenia. Lesiones psoriasis, lesiones cutáneas. Psoriasis ungueal. Manifestaciones clínicas. Patrones de presentación. Psoriasis en el cuero cabelludo medidas generales. Tratamientos tópicos, emolientes y queratolíticos. Productos para recomendar en el sector de dermatocosmética de las líneas La Roche Posay, Avene, Ducray, Eucerin, Isdin, Bioderma, Caviahue y Cetaphil.
20:30hs	Repaso y planteo de dudas. Fin del primer módulo.
Finalización de la clase 21:00hs	



Módulo 2- día 1

18:00hs	Saludo, presentacion y bienvenida al curso. Explicacion sobre la tematica del curso.
18:30hs	Introducción a la dermocosmética, que es la Dermocosmética, diferencias con la cosmetica. Que es ser una Dermoconsejera. Aspectos que permitirán desarrollar la Dermocosmética. Normas generales respecto de la atención al público en farmacias. Técnicas de venta. Como fidelizar clientes. Pasos fundamentales en la venta, las etapas en la venta. El consejo diferencial. El lenguaje corporal. Actitud frente al cliente. Como prepararme para la atencion al publico. Como abrir el dialogo. Frases de apertura. Fichero de clientes. Recomendacion de tratamiento completo. La importancia de la imagen de los empleados de la farmacia. El trabajo en equipo.
19:30 Break	
19:45hs	Piel, anatomía, fisiología, capas de la piel. Células que la componen. Funciones de la piel. Film hidrolipidico, anexos cutáneos, glándulas sudoríparas, complejo pilosebaceo. Estructura de la piel, tipos y estados cutáneos.
20:45hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	

Día 2

18:00hs	Manchas en la piel, melasma, lentigos solares, causas, incidencias, factores de riesgo. Tipos de manchas, por embarazo, por el sol, de nacimiento, menopausia, por medicación, por secuelas del acné. Como y porque se producen las manchas. Factores responsables de producir manchas, enfermedades, medicamentos. Diferentes tratamientos y productos para tratar las manchas. Recomendaciones de cuidado. Veremos los tratamientos y productos para recomendar de las líneas La Roche Posay, Avene, Eucerin, Isdin, Bioderma y Cepage.
19:00hs Break	
19:15hs	Patologías capilares, alopecia, mecanismo de acción, diferentes tipos de alopecia. Patologías capilares, caspa seca y caspa grasa, dermatitis seborreica, psoriasis en el cuero cabelludo. Veremos todos los productos a recomendar en función de cada patología. Veremos tratamientos capilares, y las diferencias entre ellos. Principios activos utilizados en dermocosmética como tratamientos capilares de las líneas Vichy, La Roche Posay, Avene, Klorane, Ducray, Eucerin, Isdin, Cetaphil, Cepage, Bioderma.
20:30hs	Repaso y planteo de dudas
Finalizacion de la clase 21:00hs	



1º Escuela de DERMOCONSEJERAS

Segunda edición

Día 3

18:00hs	<p>Envejecimiento cutáneo, fisiopatología del envejecimiento. Modificaciones fisiopatológicas, histológicas, clínicas. Envejecimiento intrínseco y extrínseco. Causas, factores que influyen en el envejecimiento. Que son las arrugas, diferentes tipos de arrugas y cómo prevenirlas. Cómo actúan los tratamientos antiarrugas en rostro y ojos. Que productos existen entre las diferentes líneas. Que producto recomendar en función del tipo de arruga y del estado de la piel.</p> <p>Como cuidar la piel del rostro y de los ojos. Veremos todos los productos antiarrugas que existen en el sector de dermocosmética, principios activos y como recomendarlos en función del tipo de arrugas y del estado general de la piel. Como acompañar con el producto específico para ojos y qué diferencia hay entre ellos.</p> <p>Que tratamientos existen para las arrugas y cómo actúan de las líneas La Roche Posay, Vichy, Cepage, Avene, Isdin, Dermagel, Eucerin, Caviahue, Eximia.</p>
19:30 Break	
19:45hs	<p>Celulitis. Patología y mecanismo de formación. Metabolismo del adiposito. Celulitis androide y genoide. El rol de las hormonas. Glicación de los tejidos. Porque es diferente la celulitis en el vientre, que activos se utilizan para tratarla. Que recomendaciones podemos dar a nuestras clientas en cuanto a tratamientos y cuidados corporales en general.</p> <p>Productos para celulitis, diferencia entre los productos de las diferentes líneas. Cuidados corporales, cremas y lociones hidratantes.</p>
20:30hs	Repaso y planteo de dudas. Explicación de la evaluación que les será enviada.
Finalización de la clase 21:00hs	

Día 4

18:00hs	<p>Estrías que son, como prevenirlas y como tratarlas.</p> <p>Cremas hidratantes corporales. Cremas y cuidados de pies. Exfoliantes corporales, como actúan y como recomendarlos.</p> <p>Veremos los tratamientos y productos para recomendar de las líneas Ducray, Elancyl, Isdin, Caviahue, La Roche Posay, Exomega, Eucerin, Avene,</p>
19:30 Break	
19:45hs	Entrega de las respuestas de la evaluación. Repaso general.
Finalización de la clase 21:00hs	



1º Escuela
de DERMOCONSEJERAS
Segunda edición

**CURSO PROFESIONAL
EN DERMOCOSMETICA
NIVEL 1 Y 2**

Especialmente diseñado para crear valor y diferenciarse en la atención del sector incrementando las ventas

Dirigido a: Dermoconsejeras y vendedoras de perfumería



Dorys Pérez Mautone

Capacitadora experta en dermatología y cosmética



1º Escuela
de **DERMOCONSEJERAS**

Segunda edición