

# LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES : COMMENT BIEN LES CONSEILLER

**Public:** Professionnel médical, paramédical ou de santé.

**Durée:** 2 journées (14 heures)

**Tarif organisme financeur:**

330€ TTC / jour / personne

1 500€ TTC / jour / groupe de 10 salariés venant du même établissement

**Tarif financement particulier:**

250€/jour /personne

**Modalités d'évaluations:** mise en situation, questionnaire de satisfaction

**Méthodes mobilisées:** Distanciel, PDF téléchargeable, Théorie et pratique

**Prérequis:**

Avoir les connaissances de base phytothérapie et nutraceutique

**Objectif pédagogique:**

Conseiller un complément alimentaire de façon indépendante, éclairée et pertinente en prenant en compte les axes scientifiques, réglementaires, marketing et sociétaux

Améliorer la satisfaction client en proposant un conseil qui ne s'appuie pas seulement sur les allégations lisibles sur le produit ou les formations des laboratoires, mais aussi sur les ingrédients, leur forme et leur dose  
Choisir sur des critères objectifs ses partenariats avec les marques de compléments alimentaires : composition, qualité...

Connaitre la réglementation applicable aux compléments alimentaires

Savoir estimer l'activité physiologique potentielle d'un complément alimentaire selon les ingrédients présents

Découvrir les enjeux économiques qui se cachent derrière le conseil de compléments alimentaires

**Programme de formation:**

- Jour 1 :
  - Concept nutraceutique: la notion d'activité physiologique
  - Evolution du paradigme alimentation / santé
  - Historique
  - Découverte de quelques ingrédients et activités biologiques
  - Notions de formes d'apports, de biodisponibilité, d'équivalent plante sèche, de totum
- Jour 2 :
  - Formulation, galénique
  - Réglementation
  - Economie, société, environnement
    - Acteurs
    - Chiffres
    - Tendances
    - Rôle pivot du conseiller de vente
    - Qualité du CPAL
    - Esprits critique et biais cognitifs entrant en jeu dans l'univers des produits de santé naturels