

hygieacademy

By



hygieacademy.com - contact@hygieacademy.com



Pierre ORLIAC

Pharmacien - Directeur formation Groupe

pierre.orliac@hygie31group.com

Je me lance sur
hygiène
31 Academy

En 3 étapes

Chaque titulaire va recevoir un e-mail de la part de

contact@hygieneacademy.com

Avec son identifiant de connexion (login)

1

JE ME CONNECTE sur

hygieacademy

<https://hygieadademy.com>

2

JE DÉCOUVRE

Le site et l'offre formation

3

Je forme

MON ÉQUIPE

3.1 Je fixe les priorités formation

3.2 Je crée des accès individuels
via « **Mon compte** → **Effectif** »

Rendez-vous sur
hygieacademy.com

hygie
31 Academy

L'organisme de formation Hygie 31

Connectez-vous!



Connexion

Identifiant

Mot de passe

→ CONNEXION

[Mot de passe oublié](#)
[Conditions Générales d'utilisation](#)

+ INSCRIPTION



Formations santé DPC

+ de 40
thématiques en
E-learning
Classes virtuelles
Présentiel

Avec nos partenaires



idée pharm
Santé de la femme :
prise en charge
de la contraception,
douleurs menstruelles
et infections courantes
à l'officine

Santé Académie
Cancer du sein
(DPC pharmaciens)

Douleur traumatique
Prise en charge non médicamenteuse
DPC pour le Pharmacien
Alliance Healthcare
Services France

idée pharm
Prévenir la perte d'autonomie et
améliorer le maintien à domicile
Formation DPC

Doctrio
Réaliser l'entretien de la
femme enceinte

**Contraceptions
féminines**
(DPC pharmaciens et préparateurs)

idée pharm
Oncologie et traitements
anticancéreux oraux : un
nouvel accompagnement
du patient à l'officine

Surpoids et obésité
(DPC pharmaciens)

idée pharm
Diabète: entretien,
prévention et prise
en charge du patient



Conseil saisonnier

Cross-catégoriel



E-LEARNING

+



CLASSE VIRTUELLE

100%
Pris en charge
pour les salariés
Sans avance de frais

12 e-learning sur 12 mois + 1 Classe virtuelle chaque trimestre



Automne



Allopathie



Hiver



Aroma / Phytothérapie



Printemps



Micronutrition



Été



Homéopathie



Formations Marques & Produits (20)

100%
GRATUIT

DUCRAY
LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES

KELUAL
Gamme de soins
antipelluculaires

Pierre Fabre
ORAL CARE

**TOUT SAVOIR
SUR LES CARIES
DENTAIRES**

A DERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE VEGETAL

EXOMEGA

RENE
FURTERER
PARIS

Triphasis

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

CICALFATE +

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

GAMME DE
SOINS SOLAIRES

RENE
FURTERER
PARIS

Naturia

Gamme de soins capillaires

Parcours de formation

L'acné
Formation à la pathologie

Pierre Fabre

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Gamme
**VITAMIN
ACTIV Cg**

Saforelle®

**L'HYGIENE
INTIME**

Parcours de formation

SYMBIOSYS
LE MICROBOTE POUR LA VIE

**MICROBOTE
ET PERTE DE
POIDS**


Pierre Fabre
ORAL CARE

Hygiène
bucco-dentaire



Formations Marques & Produits (20)





J'embarque
MON ÉQUIPE
pour atteindre
MES OBJECTIFS

Management

LES 75 MINUTES DU PHARMACIEN MANAGER

Optimiser son management en
fonction du profil

Motiver durablement

Embarquer le collectif

Manager l'expérience client

Recadrer sans stress

Nicolas DUGAY / Erika KINGSOON

Formateur / Formatrice

COMMENT APPRENDRE PLUS VITE AU TRAVAIL ?

CLASSE VIRTUELLE

6 X 75'



Préparer & Gérer mes RDV Labos



Savoir conduire et optimiser un entretien de négociation commerciale



Savoir définir sa **politique d'achat** qui fixera les critères de référencement de vos laboratoires

Savoir **structurer son référencement** selon le potentiel et la patientèle de l'officine

Découvrir et maîtriser la **méthode de préparation et conduite d'un entretien de négociation commerciale avec vos laboratoires, prestataires et autres fournisseurs** : accueillir, écouter, questionner, négocier, convaincre,,

Prendre confiance en soi et défendre la position de son officine par rapport au laboratoire dans l'intérêt d'**optimiser son référencement et sa rentabilité**

Apprendre à traiter les **objections / propositions** de votre fournisseur et savoir rebondir face à différents scénarii de négociation.

Apprendre à suivre, fidéliser et motiver ses laboratoires et partenaires pour favoriser un meilleur SELL OUT.



Merchandising



**Développer l'attractivité et la rentabilité
de votre officine**



PRÉSENTIEL

Apprendre **les règles d'or du merchandising** à travers des cas concrets et des cas pratiques qui animeront la journée.

Structurer une offre visuelle afin de favoriser les achats
d'impulsion et de faciliter votre gestion quotidienne

Comprendre le fonctionnement de **l'espace de vente et le**
parcours client

Identifier **les zones de l'espace de vente selon leur**
potentiel commercial

Apprendre à **analyser la rentabilité** au mètre linéaire des
rayons développés

Cas pratiques : analyser le plan de son propre espace de
vente pour détecter les axes d'amélioration

Un thème général

Pathos / Grandes problématiques de santé



Des **contenus clairs** et **synthétiques**
rédigés par notre comité scientifique

FICHES CONSEILS DÉTACHABLES

Prévenir la transmission

✓ **Hygiène des mains rigoureuse**

Solutions et gels désinfectants
Gilbert, Pureseptiel, Cooper, Assanis...

✓ **Désinfecter les surfaces**
(cuvette WC, poignées de porte...)

Lingettes désinfectantes
mains et surfaces
Pureseptiel, Gilbert, Cooper...

Adapter l'alimentation

✓ **Compenser les pertes hydriques**
(tisane sucrée, boire 1,5 à 2L d'eau / j, SRO...)

✓ **Privilégier les féculents**
riz, pâtes, pommes de terre, ou les carottes bien cuites

✗ **Éviter les légumes verts, les jus de fruits, les produits laitiers et les graisses**

En résumé

<p>Soulager les symptômes</p> <p>Traitement allopathique</p>	<p>Traiter la cause</p>	<p>Prévenir la transmission</p>
<p>Probiotique</p>		
<p>Produits désinfectants et hygiène des mains et des surfaces</p>		

Les probiotiques ont une action "2 en 1" :
- Ils contribuent à réduire l'intensité et/ou la durée des symptômes en inhibant l'adhésion des micro-organismes pathogènes ;
- Ils contribuent à traiter la cause de la diarrhée en rétablissant l'équilibre microbiotique.

hygie labo Fiche conseil
Décembre 2024

LA DIARRHÉE AIGUË DE L'ADULTE

Existence de signes de gravité ?
Fièvre, déshydratation, sang ou mucus dans les selles, alternance avec constipation, retour de voyage, TIAC, ictérologie...

OUI

Consultation médicale

NON

Traitement symptomatique

Racécadotril
1 gélule 3 fois / jour
Pas dans les diarrhées associées aux antibiotiques

Lopéramide
2 gélules puis 1 si selles liquides
Max 6 gélules / jour
Pas dans les diarrhées d'origine bactérienne

Diosmectite
1 sachet 3 à 6 fois / jour
Espacer de 2h avec la prise d'autres médicaments per-os

PROBIOTIQUE

Conseils hygiéno-diététiques

Le conseil de l'équipe

Amélioration des symptômes après 2 à 3 jours de traitement ?

NON

Consultation médicale

OUI

Arrêt du traitement symptomatique

Les antisécrétoires
Le racécadotril inhibe l'enképhalase prolongeant ainsi l'action des enképhalines ayant un effet antisécrétoire au niveau du tube digestif.
A éviter avec les traitements à risque d'angio-oedème comme les IEC, les sartans.

Tlorfast
100mg

diarfix
100mg

Racécadotril conseil
100mg

Les ralentisseurs du transit
Le loperamide est connu pour son efficacité et sa rapidité d'action qui est double : ralentir le transit et (légèrement) antisécrétoire. Associé à la diméthicone, il permet de lutter contre les ballonnements et douleurs abdominales.
A proscrire en cas de diarrhée supposée d'origine infectieuse (diarrhées du voyageur ou post-antibiotiques) car il empêche l'évacuation des germes.

Imodium
Gélules, capsules, Lycoc...

Imodiumduo
Lopéramide + Siméthicone

Lopéramide conseil
2mg

Les adsorbants intestinaux
La diosmectite recouvre et protège la muqueuse digestive de l'adhésion des pathogènes. Elle est préférentiellement conseillée en cas de gêne légère et la prise doit être espacée de 2h avec la prise d'autres médicaments per-os.

Smecta
Sachets

Smectalla
Suspension buvable (sachets)

Diosmectite conseil
Suspension buvable (sachets)

Les probiotiques
Ils contribuent à réduire l'intensité et/ou la durée des symptômes en inhibant l'adhésion des pathogènes et à rétablir l'équilibre microbiotique.

Micronutree Levure +

Pileje Lactibiane Référence

Nutergia Ergyphilus ATB

Magoly Probiolog Fort

LACTIBIANE
Référence

Votre microbiote a sa référence
Demandez conseil à votre pharmacien !

Plus d'infos sur www.lactibiane-pileje.fr

Pour votre santé, pratiquez une activité physique régulière. www.mangobouger.fr
Ce complément alimentaire ne peut se substituer à une alimentation variée et équilibrée et à un mode de vie sain.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret. Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret. Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret. Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret.

Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret. Qui homo alienum bonum capere vult, ille merito suum amittit. Quidam canis, cum per flumen natens carnem ferret.



Julie

Pharmacie Clémenceau
Limoges

LES BATTLES

— DÉTRÔNEZ LE CHAMPION ! —