



Conseiller de vente en produits de soins naturels

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION

Cette formation permet de répondre à une demande actuelle de recherche de bien-être au "naturel", en se focalisant sur différents domaines que sont la phytothérapie, l'aromathérapie, l'apithérapie et la micronutrition.

Le métier de conseiller de vente en produits de soins naturels s'inscrit donc naturellement dans un nouvel « écosystème de santé » et s'appuie sur de véritables bases scientifiques.

Le Conseiller de vente en produits de soins naturels peut réaliser l'ensemble des prestations de vente de produits à base de plantes médicinales, huiles essentielles, produits de la ruche et compléments alimentaires proposés dans les pharmacies, dans les centres de soins bien-être et de cures, dans les parapharmacies, les boutiques bio, ou pour le compte de laboratoires ou de producteurs spécialisés dans ces produits.

COMPÉTENCES

Anatomie et physiologie :

- Être capable d'interroger le client sur les manifestations de ses troubles bénins afin de déterminer les causes de ces derniers, en analysant les propos du client.
- Être capable d'apporter des explications scientifiques sur les liens de causes à effets, pour rassurer le client en se basant sur les principes du fonctionnement du corps humain.

Principales maladies :

- Être capable d'accueillir physiquement tout type de client en faisant preuve d'attention, afin de comprendre ses attentes et ses besoins en produits de soins naturels et cibler le conseil.

Phytothérapie :

- Être capable de conduire un entretien afin de comprendre les attentes du client en phytothérapie et déterminer les besoins en plantes médicinales.
- Être capable de proposer une liste de plantes médicinales en expliquant au client les allégations, les risques et les modes d'utilisation adaptés, pour répondre aux besoins identifiés.
- Être capable de transmettre des explications et recommandations au client concernant l'utilisation des plantes médicinales en vente libre, les conditions de conservation et les synergies avec d'autres produits de soins naturels, pour limiter les mésusages et l'automédication et participer à son bien-être.

Aromathérapie :

- Être capable de conduire un entretien afin de comprendre les attentes du client en aromathérapie et déterminer les besoins en huiles essentielles.
- Être capable de proposer une liste d'huiles essentielles en expliquant au client les allégations, les risques et les modes d'utilisation adaptés, pour répondre aux besoins identifiés.
- Être capable de transmettre des explications et recommandations au client concernant l'utilisation des huiles essentielles en vente libre, les conditions de conservation et les synergies avec d'autres produits de soins naturels, pour limiter les mésusages et l'automédication et participer à son bien-être.
- Être capable de réorienter le client vers un professionnel de santé adapté, pour assurer sa sécurité.

Apithérapie :

- Être capable de mettre en avant les différents produits de la ruche sécrétés par l'abeille, afin d'informer et sensibiliser le client sur l'étendue de l'utilisation de l'apithérapie.
- Être capable de renseigner le client sur les propriétés des différents produits de la ruche ainsi que leur synergie avec d'autres produits de soins naturels, en fonction des indications du client et des troubles bénins présentés, en vue de délivrer un conseil personnalisé en apithérapie.
- Être capable d'informer le client des standards qualité de production et de conservation des produits de la ruche, afin de l'éclairer dans ses choix conformément aux recommandations de la DGCCRF.

Micronutrition :

- Être capable d'informer le client sur les bénéfices et les limites de la micronutrition de façon claire, en s'assurant de la bonne compréhension du client, afin qu'il prenne part au choix des micronutriments et compléments alimentaires en toute connaissance de cause.
- Être capable de questionner le client sur ses motivations et ses habitudes de consommation en micronutriments, en exploitant les résultats du questionnaire, afin de délivrer un conseil personnalisé en micronutrition.
- Être capable d'identifier les éventuelles carences en micronutriments du client, suite aux résultats du questionnaire, afin d'adapter sa prise en charge en fonction de ses besoins.

Vente :

- Être capable de convaincre le client en argumentant sur les vertus des produits de soins naturels adaptés, afin de confirmer l'acte d'achat.
- Être capable de gérer les insatisfactions client ainsi que les priorités de l'espace
- Être capable de mettre en application le programme de fidélisation, en vue de fidéliser la clientèle et augmenter les performances de vente.

- Être capable d'assurer une veille sur les produits et services proposés dans l'espace de vente en lien avec le domaine du bien-être pour être en alerte sur les tendances du marché.
- Être capable d'auto-évaluer ses prestations afin de progresser grâce au diagnostic de vente.
- Être capable de proposer un plan d'expérience e-commerce à la direction, afin d'élargir l'offre de vente via le e-commerce et booster le chiffre d'affaires en identifiant les parcours clients multicanaux.

PRÉREQUIS

- Aucun. Formation accessible à tous.
- L'utilisateur doit disposer d'un accès à une connexion Internet haut débit et à un équipement informatique muni d'une sortie audio et d'une caméra pour les évaluations qui se déroulent en visioconférence.

CARACTÉRISTIQUES

Type de formation

Action de formation à distance, en e-learning.

Durée de formation

La durée moyenne de l'action de formation est de 490 heures dispensées exclusivement à distance, en e-learning.

Période de formation

Les formations ont été conçues pour être réalisées en 5 mois. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage.*

Une fois la session de formation terminée, vous conservez l'accès au contenu pédagogique.

Pour les demandeurs d'emploi dont la formation est financée par Pôle Emploi, la période administrative est de 5 mois. Vous devez donc parcourir l'ensemble des modules et effectuer les exercices d'évaluation durant cette période.

*Vous disposez néanmoins d'un accès à vie à la plateforme de cours pour réaliser votre action de formation.

Durée d'accompagnement tutorat

12 mois

Validation de la formation

Cette action de formation est validée par un contrôle continu ainsi que deux évaluations finales.

PROGRAMME

L'intégralité de la formation, mais aussi des ressources pédagogiques annexes, sont à votre disposition dans votre espace apprenant individuel, sur la plateforme de cours HIPPOCRATUS accessible à l'adresse : <https://cours.hippocratus.com>

Un contrôle du suivi de la formation sera effectué par les services pédagogique et administratif grâce aux indicateurs de la plateforme de cours en ligne : pourcentage de progression, pourcentage de réussite, temps passé sur la plateforme de cours.

SÉQUENCES À DISTANCE :

CONTENU	DURÉE MOYENNE ESTIMÉE (H)
CHAPITRE 1 : ANATOMIE ET PHYSIOLOGIE Module 1 : Squelette, tendons, ligaments et articulations Module 2 : Muscles Module 3 : Système nerveux Module 4 : Coeur et vaisseaux Module 5 : Appareil respiratoire Module 6 : Appareil digestif Module 7 : Microbiote intestinal Module 8 : Voies urinaires Module 9 : Système endocrine-hormones Module 10 : Peau Module 11 : Système immunitaire Module 12 : Système reproducteur Module 13 : Être humain, être d'émotion	40H
OBJECTIFS : <ul style="list-style-type: none">• Être capable d'interroger le client sur les manifestations de ses troubles bénins afin de déterminer les causes de ces derniers, en analysant les propos du client.• Être capable d'apporter des explications scientifiques sur les liens de cause à effet, pour rassurer le client en se basant sur les principes du fonctionnement du corps humain.	
TRAVAUX À RÉALISER : <ul style="list-style-type: none">• Exercices*• QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	

<p>CHAPITRE 2 : PRINCIPALES MALADIES</p> <p>Module 1 : Cas particulier des migraines Module 2 : Maladies de l'appareil locomoteur Module 3 : Maladies du système nerveux Module 4 : Maladies du coeur et des vaisseaux Module 5 : Maladies de l'appareil respiratoire Module 6 : Maladies de l'appareil digestif Module 7 : Maladies des voies urinaires Module 8 : maladies du système endocrine Module 9 : Maladies de l'appareil cutané Module 10 : Maladies infectieuses générales Module 11 : Maladies de l'appareil reproducteur Module 12 : Maladies psychiques Module 13 : Maladies générales Module 14 : Maladies métaboliques</p>	40H
<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable d'accueillir physiquement tout type de client en faisant preuve d'attention, afin de comprendre ses attentes et ses besoins en produits de soins naturels et cibler le conseil. 	
<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>CHAPITRE 3 : PRODUITS DE SOINS NATURELS - PHYTOTHÉRAPIE</p> <p>Module 1 : Histoire de la phytothérapie Module 2 : Plante - Laboratoire pharmaceutique Module 3 : Botanique - La racine Module 4 : Botanique - La tige Module 5 : Botanique - La feuille Module 6 : Botanique - Les inflorescences Module 7 : Botanique - La fleur Module 8 : Botanique - Le fruit Module 9 : Analyse physico-chimiques des plantes médicinales - Chromatographie Module 10 : Galénique des plantes médicinales 1 Module 11 : Galénique des plantes médicinales 2 Module 12 : "Dose" en phytothérapie</p>	100H

Module 13 : Propriétés et interactions des plantes médicinales
Module 14 : Plantes de drainage
Module 15 : Plantes médicinales - Troubles musculosquelettiques
Module 16 : Plantes médicinales - Troubles psychiques
Module 17 : Plantes médicinales - Troubles cardiovasculaires et veineux
Module 18 : Plantes médicinales - Troubles de l'appareil respiratoire
Module 19 : Plantes médicinales - Troubles digestifs
Module 20 : Plantes médicinales - Troubles endocriniens et métaboliques
Module 21 : Plantes médicinales - Troubles de la peau
Module 22 : Plantes médicinales - Troubles urinaires
Module 23 : Huiles végétales
Module 24 : Gemmothérapie - Phytothérapie particulière
Module 25 : Posologie
Module 26 : Ratios d'extraction et équivalences galéniques
Module 27 : Formes galéniques
Module 28 : Durée des conseils
Module 29 : Familles de principes actifs et propriétés générales

OBJECTIFS :

- Être capable de conduire un entretien, afin de comprendre les attentes du client en phytothérapie et déterminer les besoins en plantes médicinales.
- Être capable de proposer une liste de plantes médicinales au client en expliquant les allégations, les risques et les modes d'utilisation adaptés, pour répondre aux besoins identifiés.
- Être capable de transmettre des explications et recommandations au client concernant l'utilisation des plantes médicinales en vente libre, les conditions de conservation et les synergies avec d'autres produits de soins naturels, pour limiter les mésusages et l'automédication et participer à son bien-être.
- Être capable d'adapter la posologie et la forme galénique.
- Être capable de connaître les équivalences entre volume et poids des huiles essentielles.
- Être capable d'avertir des contre-indications d'usage pour les enfants.

TRAVAUX À RÉALISER :

- Exercices*
- QCM

* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..

CHAPITRE 4 : PRODUITS DE SOINS NATURELS - AROMATHÉRAPIE

Module 1 : Histoire de l'aromathérapie

Module 2 : Introduction à l'aromathérapie

Module 3 : Propriétés générales des huiles essentielles

Module 4 : Huiles essentielles - Toxicité

Module 5 : Législation des huiles essentielles

Module 6 : Préparations magistrales en aromathérapie

Module 7 : Structures chimiques et activités des huiles essentielles

Module 8 : Structures chimiques et activités des huiles essentielles

Module 9 : Aromathérapie - Notions pratiques

Module 10 : Voies d'administration des huiles essentielles

Module 11 : Pouvoir antimicrobien et antiviral des huiles essentielles

Module 12 : Mécanismes de résistance bactérienne

Module 13 : Huiles essentielles - Propriétés anti-infectieuses

Module 14 : Huiles essentielles - Troubles ORL et respiratoires chez les adultes

Module 15 : Huiles essentielles - Troubles ORL et respiratoires chez les enfants

Module 16 : Principes actifs - Anti-infectieux - Monographies

Modules 17 : Huiles essentielles - Troubles musculosquelettiques

Module 18 : Huiles essentielles - Troubles musculosquelettiques - Aspects pratiques

Module 19 : Principes actifs - Troubles musculosquelettiques - Monographie

Module 20 : Appareil digestif - Notions générales

Module 21 : Huiles essentielles - Troubles gastro-intestinaux

Module 22 : Huiles essentielles - Troubles buccaux et gastriques

Module 23 : Huiles essentielles - Troubles intestinaux

Module 24 : Huiles essentielles et huiles végétales - Troubles de la peau

Module 25 : Huiles essentielles - Troubles de la peau

Module 26 : Huiles essentielles - Troubles cardiovasculaires

Module 27 : Huiles essentielles - Troubles du système nerveux

Module 28 : Huiles essentielles - Troubles de la sphère gynécologique

Module 29 : Huiles essentielles - Troubles endocriniens

Module 30 : Introductions aux interactions plantes-médicaments

Module 31 : Plantes - A à M Module

Module 32 : Plantes - O à Z Module

100H

<p>Module 33 : Autres formes Module 34 : Tableaux interactions</p>	
<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de conduire un entretien, afin de comprendre les attentes du client en aromathérapie et déterminer les besoins en huiles essentielles. • Être capable de proposer une liste d'huiles essentielles au client en expliquant les allégations, les risques et les modes d'utilisation adaptés, pour répondre aux besoins identifiés. • Être capable de transmettre des explications et recommandations au client concernant l'utilisation des huiles essentielles en vente libre, les conditions de conservation et les synergies avec d'autres produits de soins naturels, pour limiter les mésusages et l'automédication et participer à son bien-être. • Être capable de réorienter le client vers un professionnel de santé adapté, pour assurer sa sécurité. • Être capable de proposer des conseils en prenant en considération les interactions plantes-médicaments. 	
<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>CHAPITRE 5 : PRODUITS DE SOINS NATURELS - APITHÉRAPIE Module 1 : Avant-propos Module 2 : Introduction à l'apithérapie Module 3 : Abeille Apis Mellifera - Vie et organisation sociale Module 4 : Ruche - L'abeille et sa colonie Module 5 : Propriétés générales des produits de la ruche Module 6 : Miel - Généralités Module 7 : Miel - Un antioxydant naturel Module 8 : Miel - Propriétés physico-chimiques et vertus Module 9 : Miel - Propriétés médicinales Module 10 : Propolis Module 11 : Gelée royale Module 12 : Pollen Module 13 : Pollen en pratique Module 14 : Cire d'abeilles Module 15 : Miel et propolis en complément des huiles essentielles Module 16 : Apithérapie - Exemples pratiques</p>	<p>50H</p>

<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de mettre en avant les différents produits de la ruche sécrétés par l'abeille, afin d'informer et sensibiliser le client sur l'étendue de l'utilisation de l'apithérapie. • Être capable de renseigner le client sur les propriétés des différents produits de la ruche ainsi que leur synergie avec d'autres produits de soins naturels, en fonction des indications du client et des troubles bénins présentés, en vue de délivrer un conseil personnalisé en apithérapie. • Être capable d'informer le client des standards qualité de production et de conservation des produits de la ruche, afin de l'éclairer dans ses choix conformément aux recommandations de la DGCCRF. 	
<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>CHAPITRE 6 : PRODUITS DE SOINS NATURELS - MICRONUTRITION</p> <p>Module 1 : Introduction à la micronutrition</p> <p>Module 2 : Généralité sur la micronutrition</p> <p>Module 3 : Vitamines</p> <p>Module 4 : Minéraux</p> <p>Module 5 : Acides aminés</p> <p>Module 6 : Acides gras</p> <p>Module 7 : Microbiote</p>	
<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable d'Informer le client sur les bénéfices et les limites de la micronutrition de façon claire, en s'assurant de la bonne compréhension du client, afin qu'il prenne part au choix des micronutriments et compléments alimentaires en toute connaissance de cause. • Être capable de questionner le client sur ses motivations et ses habitudes de consommation en micronutriments, en exploitant les résultats du questionnaire, afin de délivrer un conseil personnalisé en micronutrition. • Être capable d'Identifier les éventuelles carences en micronutriments du client, suite aux résultats du questionnaire, afin d'adapter sa prise en charge en fonction de ses besoins. 	40H

<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>CHAPITRE 7 : CAS PRATIQUES</p> <p>Module 1 : Anamnèse Module 2 : Troubles musculosquelettiques Module 3 : Troubles cardio-vasculaires Module 4 : Troubles féminins Module 5 : Troubles généraux Module 6 : Troubles masculins Module 7 : Troubles urinaires Module 8 : Troubles respiratoires Module 9 : Troubles cutanés Module 10 : Troubles du système nerveux Module 11 : Troubles digestifs</p>	40H
<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de mener une anamnèse • Être capable d'argumenter le choix des soins naturels sélectionnés tout en délimitant la pratique du conseil : amélioration du bien-être et soulagement. 	
<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>CHAPITRE 8 : PRÉSENTER DES MARQUES DE PRODUITS DE SOINS NATURELS, PROGRAMMER ET GÉRER DES OFFRES PROMOTIONNELLES ET COMMERCIALES</p> <p>Module 1 : Présenter et référencer des marques Module 2 : Programmer et mettre en place les offres promotionnelles Module 3 : Créer un argumentaire Module 4 : Communication commerciale</p>	

<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de convaincre le client en lui vendant les produits de soins naturels adaptés afin de confirmer l'acte d'achat par une argumentation maîtrisée et claire. • Être capable de mettre en application le programme de fidélisation en vue de fidéliser la clientèle et augmenter les performances de vente. • Être capable d'assurer une veille sur les produits et services proposés par l'espace de vente en lien avec les domaines du bien-être et de la santé pour être en alerte sur les tendances du marché. 	35H
<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>CHAPITRE 9 : ACCUEIL, STRATÉGIE MARKETING ET PERFORMANCES COMMERCIALES</p> <p>Module 1 : Accueil client en magasin Module 2 : Accueil en vente à distance Module 3 : Synchronisation dans la vente en magasin Module 4 : Veille commerciale Module 5 : Relations interprofessionnelles Module 6 : Analyse de marché Module 7 : Positionnement Module 8 : Construction de l'offre Module 9 : Stratégie de prix Module 10 : Mise en valeur de l'offre Module 11 : Opérations promotionnelles et animations Module 12 : Gestions des stocks et des fournisseurs Module 13 : Conclusion</p>	45H
<p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable d'appliquer le principe de la synchronisation dans la vente afin de donner une nouvelle dimension à l'entretien de vente classique. • Être capable de convaincre le client en lui vendant les produits de soins naturels adaptés afin de confirmer l'acte d'achat par une argumentation maîtrisée et claire. • Être capable de gérer les insatisfactions client ainsi que les priorités de l'espace de vente afin de faciliter et fluidifier la prise en charge de la clientèle et de ses besoins. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Être capable de participer à l'aménagement de l'espace en veillant au développement et à la qualité de l'image de sa zone de vente afin de dynamiser les ventes. • Être capable de mettre en application le programme de fidélisation en vue de fidéliser la clientèle et augmenter les performances de vente. • Être capable d'assurer une veille sur les produits et services proposés par l'espace de vente en lien avec les domaines du bien-être et de la santé pour être en alerte sur les tendances du marché. • Être capable de gérer efficacement les commandes (réapprovisionnement) et les stocks afin d'optimiser l'atteinte d'un équilibre entre un coût de stockage faible et une capacité de réponse élevée face aux clients. • Être capable d'auto-évaluer ses prestations afin de progresser grâce au diagnostic de vente. • Être capable de proposer un plan d'expérience e-commerce à la direction afin d'élargir l'offre de vente via le e-commerce et booster le chiffre d'affaires en identifiant les parcours clients multicanaux. 	
<p>TRAVAUX À RÉALISER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exercices* • QCM <p>* Quiz, vidéos interactives, glisser-déposer etc..</p>	
<p>TOTAL ESTIMÉ À DISTANCE</p>	<p>490H</p>

CONCEPTION DE LA FORMATION

L'expert

Ce parcours de formation a été conçu par :

- Dr Michel Tourrasse, médecin généraliste et acupuncteur spécialisé en phytothérapie et aromathérapie.

Notre comité d'experts est responsable de la création de la formation et est chargé de répondre aux questions d'ordre scientifique des apprenants.

Le tutorat HIPPOCRATUS

HIPPOCRATUS dispose d'un service tutorat. Lors de votre entrée en formation, un tuteur pédagogique vous sera attribué et vous suivra personnellement tout au long de votre session de formation.

L'accompagnement se déroule :

- Par mail, via un système de messagerie privée entre vous et votre tuteur ;
- Par téléphone, vous devrez prendre vos RDV téléphoniques via la plateforme de cours

En outre, tous les services au sein de HIPPOCRATUS sont susceptibles de contribuer à votre accompagnement selon la problématique rencontrée (service administratif, service comptabilité...).

Le tutorat se déroule durant les horaires d'ouverture des bureaux administratifs : du lundi au vendredi de 9h30 à 17h30.

Modalités pédagogiques

Dans le cadre de votre session de formation, vous disposerez d'un accès personnel, nominatif et privé sur la plateforme de cours en ligne HIPPOCRATUS. Cette plateforme de cours en ligne est un LMS (Learning Management System) conçu spécifiquement pour assurer une action de formation à distance, en ligne, et répondre à toutes les problématiques inhérentes à ce format de formation.

Il vous est demandé de disposer d'un appareil compatible avec la plateforme de cours (smartphone, tablette, ordinateur) et d'une connexion à Internet.

La plateforme de cours HIPPOCRATUS regroupe :

- Le contenu de formation
- Les ressources pédagogiques annexes.

Vous disposez d'un accès illimité et à vie à la plateforme de cours.

Accessibilité handicap

Nos formations sont toutes dispensées en ligne, l'apprentissage se fait depuis votre domicile sur la plateforme de formation digitale.

HIPPOCRATUS accorde une grande importance au respect de chacun et à la tolérance. Notre organisme rejette toute forme de discrimination en raison de l'origine, du sexe, des mœurs, de l'orientation sexuelle, de l'âge, de la situation de famille, des opinions politiques, des convictions religieuses, de l'apparence physique, de l'état de santé ou du handicap.

En particulier, nous veillons au développement de l'accessibilité pédagogique de nos formations : en anticipant et en organisant au mieux, dans la mesure du possible, l'accueil des personnes reconnues en situation de handicap, ou bien leur réorientation le cas échéant.

Nos référentes handicap informent, orientent et accompagnent les personnes en situation de handicap. Pour toute précision, vous pouvez les contacter à l'adresse suivante : referent.handicap@hippocratus.com

Modalités d'évaluation des acquis de l'action de formation

Dans le cadre de l'action de formation suivie, vous devrez, à la fin de chaque cours, réaliser des exercices de contrôle continu pouvant prendre toute forme jugée utile pour valider le cours suivi (QCM, schéma à reconstituer, mise en situation...).

L'obtention du certificat Hippocratus s'effectue grâce à un examen final composé de deux épreuves :

- une étude de cas à l'écrit.
- un jeu de rôle à l'oral en visioconférence avec un Jury de professionnels.

Le service administratif peut, si nécessaire, éditer un rapport détaillé de votre progression (progression dans l'action de formation, taux de réussite, détail du parcours, temps de connexion...) afin de vérifier votre assiduité.

À l'issue de la formation, et sous condition d'obtenir au moins 80% de bonnes réponses aux évaluations du contrôle continu, ainsi qu'une note supérieure ou égale à 10/20 aux évaluations écrites et orales finales, nous vous remettons vos grilles d'évaluation, ainsi qu'un certificat HIPPOCRATUS.

Version du : 16/08/23