



Association Professionnelle
de Cosmétique Ecologique et Biologique

CATALOGUE DE FORMATIONS 2020

Édito

Par Romain Ruth, Président de Cosmébio

Héraclite disait que l'« on ne se baigne jamais deux fois dans le même fleuve ». Et il avait vu juste !

Philosophe de l'impérmanence, il pourrait nous inspirer tous les jours dans un monde en perpétuel changement. Il faut dire qu'il s'y connaissait en naturel... en Cosmos... et en enseignements en tous genres. Il n'est hélas pas encore prévu au programme de formation 2020.

Reste que l'année 2019 a effectivement été une année de grands bouleversements et de forte croissance dans notre secteur. Le plus naturellement du monde, **la participation à nos formations a suivi cette tendance de croissance.**



Si nous pouvons maintenant compter sur la **grande fidélité de nos adhérents** qui se réinscrivent d'année en année, nous avons à cœur de changer, de nous adapter et surtout de répondre précisément à vos attentes. Ce nouveau catalogue de formations en est l'illustration, du moins nous l'espérons.

Nous mettons ainsi en place **un nouveau format** : des **formations à distance d'une demi-journée** viennent s'ajouter aux formations dites présentielles. L'objectif de cette évolution est bien entendu d'améliorer encore plus l'accessibilité de nos formations.

Pas besoin d'une grande méditation pour s'apercevoir que nous manquons tous de temps. Mais la solution est parfois toute technologique : plus accessibles, plus souples et moins chers, **les modules e-learning sont vraiment à découvrir !**

Vous pourrez aussi découvrir une **dizaine de nouvelles thématiques**, comme les dernières actualités réglementaires, les conseils pour bien travailler avec les influenceurs ou encore l'export en Europe de l'Est sont au programme.

Puisqu'il est sage de se former, lisez, cliquez... et inscrivez-vous !

DEUX PICTOS POUR DISTINGUER LES FORMATS DES MODULES



Formation présentielle



Formation à distance

Calendrier 2020

27 modules pour former tous les métiers

Inscriptions sur

www.cosmebio.org



JANVIER	28	E-learning	Tendances ingrédients	Page 5
----------------	----	------------	-----------------------	--------

FÉVRIER	06	Paris	Sous-traitance cosmétique	Page 8
	20	E-learning	Les dernières actualités réglementaires	Page 7

MARS	05	E-learning	Découverte du marché cosmétique bio	Page 4
	10	Paris	Référencement naturel - SEO	Page 13
	19-20	Paris	Référencement en magasins bio et en GMS	Page 17

AVRIL	02	Paris	Exporter en Europe de l'Est	Page 18
	09	E-learning	L'aroma-cosmétique appliquée	Page 9

MAI	14	Paris	DIY cosmétique	Page 5
	28	Paris	Réseaux sociaux	Page 13

JUIN	04	E-learning	Découverte du marché cosmétique bio	Page 4
	10-11	Valence	Référencement en magasins bio et en GMS	Page 17
	16	Paris	Allégations et publicité	Page 7
	18	Paris	Conservation des cosmétiques	Page 9

JUILLET	02	Paris	Tester ses produits en interne	Page 13
----------------	----	-------	--------------------------------	---------

AOÛT	Pas de formation prévue en août			
-------------	---------------------------------	--	--	--

SEPTEMBRE	03	E-learning	Découverte du marché cosmétique bio	Page 4
	10	Paris	Photos et vidéos 100% smartphone	Page 14
	17	E-learning	Système qualité	Page 9

OCTOBRE	08	Paris	Négociations commerciales en pharmacies	Page 17
	AD	Paris	Exporter en Chine	Page 18
	22	E-learning	Biodégradabilité en cosmétique	Page 10

NOVEMBRE	05	E-learning	Tendances packagings	Page 5
	19	Paris	Travailler avec les influenceurs	Page 14
	26	Paris	Identité de marque et positionnement	Page 14

DÉCEMBRE	03	Paris	Certification bio COSMOS ²	Page 10
	10	E-learning	Ingrédients en débat	Page 10
	15	E-learning	Découverte du marché cosmétique bio	Page 4



Connaître les tendances

Nos formations transverses

DÉCOUVERTE DU MARCHÉ COSMÉTIQUE BIO

Chiffres, cahier des charges... Panorama de tous les fondamentaux à connaître



DATES & FORMAT

05 mars - 04 juin - 03 septembre - 15 décembre 2020
E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- Tous les métiers
- Nouvelles recrues

OBJECTIFS

- Transmettre les informations essentielles à connaître lorsque l'on travaille dans le secteur des cosmétiques bio

CONTENU

- Historique et chiffres clés du marché cosmétique bio
- Spécificités des cosmétiques bio
- Exigences du cahier des charges COSMOS
- Attentes des consommateurs
- Profil des consommateurs
- Tendances de consommation
- Réponses aux idées reçues
- Ressources pour communiquer

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.



TENDANCES INGRÉDIENTS

Quelles sont les stars pour vos formules de demain ?



DATE & FORMAT

28 janvier 2020 // E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- R&D et formulation
- Marketing

OBJECTIFS

- Connaître les dernières tendances en matière d'ingrédients, de galéniques...
- Connaître les caractéristiques des ingrédients stars (arguments marketing et non-scientifiques)

CONTENU

Présentation des tendances en matière d'ingrédients naturels :

- Benchmark concurrence international,
- Zoom marketing sur les ingrédients végétaux, minéraux et biologiques qui font le buzz (positionnement, vertus, revendications, mode d'usage de l'ingrédient...)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

DIY COSMÉTIQUE

État des lieux de la tendance et point réglementaire



DATE, LIEU & FORMAT

14 mai 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- R&D et formulation
- Réglementaire
- Marketing

OBJECTIFS

- Découvrir les tendances du marché et le profil des adeptes de la pratique
- Maîtriser les principes et la réglementation
- Savoir intégrer la tendance dans ses gammes

CONTENU

- Zoom sur les raisons du succès
- Profil des adeptes de la tendance
- Quels relais pour la cosmétique maison ?
- Les acteurs de la cosmétique maison
- Les principes de la cosmétique maison
- La réglementation
- Nouvelles tendances et acteurs à venir

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

TENDANCES PACKAGINGS

Attentes des consommateurs et innovations pour vos prochains produits



DATE & FORMAT

05 novembre 2020 // E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Direction d'entreprise
- Marketing

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la certification au niveau packaging
- Découvrir les dernières tendances (matériaux, usage...)
- Connaître les attentes des consommateurs (perception et motivations d'achat)

CONTENU

- Retour sur les dernières innovations packagings (salons France et international)
- Restitution de sondages consommateurs
- Les enjeux de l'éco-conception
- Intervention d'un expert de l'emballage
- Questions-réponses

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Formation
en partenariat avec
 **clusterbio**
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Valider vos produits
Nos formations réglementaires

LES DERNIÈRES ACTUALITÉS RÉGLEMENTAIRES

État des lieux des dernières mises à jour réglementaires cosmétiques



DATE & FORMAT

20 février 2020 // E-learning - 2 heures

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire et service qualité
- Direction d'entreprise

OBJECTIFS

- Découvrir les évolutions du Règlement Cosmétique Européen
- Avoir un point à date des différents sujets de l'actualité réglementaire

CONTENU

- Actualité européennes (projets de réglementation - substances en cours d'évaluation)
- Acte OMNIBUS
- IFRA 49
- Étiquetage des allergènes (vers de nouvelles dispositions)
- Microplastiques
- Perturbateurs endocriniens
- Conséquence du BREXIT
- Produits « frontière » (*borderline*)

PRÉREQUIS

Connaissance des bases du Règlement Cosmétique.

ALLÉGATIONS ET PUBLICITÉ

Connaître le contexte réglementaire et savoir justifier ses allégations



DATE, LIEU & FORMAT

16 juin 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire
- Marketing et communication

OBJECTIFS

- Maîtriser la justification des allégations
- Choisir ses allégations et sa communication en toute connaissance
- Se préparer aux futures évolutions

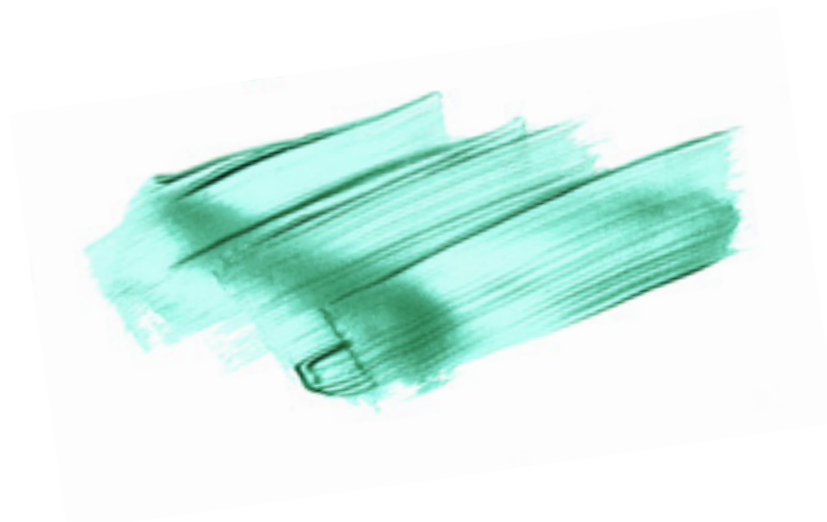
CONTENU

- Contexte et textes réglementaires
- Régime d'auto-régulation
- Les six critères communs du Règlement Européen : définition et exemples
- Allégations « sans »
- Allégations « hypoallergénique »
- Comment justifier une allégation ?
- Travail autour des étiquetages et des supports de communication des stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Formation
en partenariat avec





Concevoir vos produits

Nos formations techniques

SOUS-TRAITANCE COSMÉTIQUE

Bien ficeler ses contrats pour une collaboration gagnant-gagnant



DATE, LIEU & FORMAT

06 février 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Achats
- Marketing
- Développement commercial

OBJECTIFS

- Connaître les droits et devoirs qui engagent les parties dans un contrat
- Établir un prévisionnel de commandes pour gagner en coût de production

CONTENU

- Construire son cahier des charges
- Choisir son sous-traitant en fonction de ses besoins
- Panorama d'une relation contractuelle entre le donneur d'ordres et le sous-traitant
- Les droits et devoirs du client et du sous-traitant
- Optimiser ses relations commerciales avec le sous-traitant en établissant des commandes prévisionnelles et mieux maîtriser ses coûts
- Passer ses commandes au bon moment pour éviter tout retard, prévoir un stock tampon
- Propriétés des formules développées en partenariat
- Relations avec le sous-traitant : choisir le full-service ou un accompagnement plus ciblé

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

L'AROMA-COSMÉTIQUE APPLIQUÉE

Optimiser ses résultats par une sélection ciblée et performante



DATE & FORMAT

09 avril 2020 // E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Marketing

OBJECTIFS

- Apprendre comment gagner en résultat commercial et en performance produit par une sélection juste des huiles essentielles dans les formulations cosmétiques
- Connaître la singularité sensorielle et cosmétique des HE
- Apprendre comment sélectionner les huiles essentielles selon une cible produit et consommateur

CONTENU

- Comprendre comment et pourquoi une sélection aroma experte optimise les résultats commerciaux, le PRI produit, la notoriété de la marque par la performance produit
- Apprendre à classer les huiles essentielles selon leur singularité sensorielle et cosmétique
- Apprendre à sélectionner les huiles essentielles selon une cible produit et consommateur
- Études de cas pratiques

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

CONSERVATION DES COSMÉTIQUES

Connaître le contexte réglementaire et mener à bien les tests requis



DATE, LIEU & FORMAT

18 juin 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire
- Qualité



OBJECTIFS

- Connaître le contexte réglementaire relatif à l'évaluation anti-microbienne des produits cosmétiques
- Connaître les référentiels pour la réalisation des challenges tests
- Savoir définir ses critères et savoir interpréter les résultats de challenges tests

CONTENU

- Contexte réglementaire et historique des normes de microbiologie cosmétique et stratégie d'utilisation
- Principes généraux des méthodes d'analyse microbiologique et de l'évaluation de la protection anti microbienne
- Cas particulier de la norme NF EN ISO 119302 : évaluation de la protection anti microbienne : challenge tests
- Point sur l'actualité des conservateurs avec focus sur la certification bio

PRÉREQUIS

Connaissance du Règlement n°1223/2009 et de son annexe I. Connaissances générales en formulation de produits cosmétiques.

SYSTÈME QUALITÉ

Comment mettre en place un système qualité efficace dans son entreprise ?



DATE & FORMAT

17 septembre 2020 // E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- Qualité et réglementaire
- Direction d'entreprise

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la démarche qualité et des BPF (Bonnes Pratiques de Fabrication)
- Connaître les exigences réglementaires et les exigences de la norme ISO 22716
- Être en mesure de développer un système qualité de façon simple et efficace dans son entreprise

CONTENU

- Rappel des principes fondamentaux du management de la qualité (concepts de base du management de la qualité, qualité et BPF dans le secteur des cosmétiques)
- Comment mettre en place efficacement la démarche qualité dans son entreprise de cosmétique bio
- Contrôle de la qualité

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

BIODÉGRADABILITÉ EN COSMÉTIQUE

Enjeux et méthodes d'analyse autour de la biodégradabilité



DATE & FORMAT

22 octobre 2020 // E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Réglementaire
- Direction d'entreprise

OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances indispensables à la compréhension de la notion de biodégradabilité
- Connaître et définir son choix de méthode
- Disposer des connaissances pour définir sa stratégie de développement de produits biodégradables

CONTENU

- L'enjeu environnemental et marketing de formulations biodégradables
- La notion de biodégradabilité et les méthodes d'analyses associées
- L'allégation « biodégradable », réglementation et label Cosmébio
- FAQ biodégradabilité et cas d'applications

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

CERTIFICATION BIO COSMOS

Maîtriser les exigences du référentiel COSMOS et le processus de certification



DATE, LIEU & FORMAT

03 décembre 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Formulation

OBJECTIFS

- Comprendre les fondements de COSMOS
- Comprendre et maîtriser le référentiel COSMOS
- Préparer la certification selon COSMOS

CONTENU

- Origine et ambition du référentiel COSMOS
- Fonctionnement de l'association COSMOS-standard AISBL au niveau européen
- Principales exigences du référentiel
- Processus de certification et de labellisation avec les signatures COSMOS NATURAL et COSMOS ORGANIC
- Comparaison et transition vers le référentiel actuel
- Positionnement de COSMOS par rapport aux autres référentiels

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

INGRÉDIENTS EN DÉBAT

État des lieux des ingrédients polémiques et perspectives



DATE & FORMAT

10 décembre 2020 // E-learning - 3 heures

PUBLIC CIBLE

- R&D
- Formulation
- Marketing

OBJECTIFS

- Connaître les ingrédients controversés et identifier la typologie de risques de chacun
- Connaître les alternatives à ces ingrédients lorsqu'elles existent

CONTENU

- État des lieux des ingrédients polémiques (bibliographie scientifique à date, craintes consommateurs, typologies de risques...)
- Quelles alternatives à ce jour pour les ingrédients polémiques ?
- Comment rassurer les consommateurs sur les ingrédients polémiques ?

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Ils aiment nos formations



« Merci beaucoup pour cette formation
riche d'instructions, de découvertes
et d'anecdotes »



« Formation passionnante,
merci ! »



« Beaucoup de passion
et de professionnalisme »



« Très bonne formation,
super interactivité »



Faire connaître vos produits
Nos formations marketing-communication

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL - SEO

Comment améliorer son site pour être en première position sur Google



DATE, LIEU & FORMAT

10 mars 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication
- Direction d'entreprise

OBJECTIFS

- Identifier les points forts et points faibles de son site
- Déterminer une matrice de mots clés pour sa marque
- Savoir rédiger des contenus optimisés pour le référencement naturel

CONTENU

- Fonctionnement des moteurs de recherche
- Les bases d'un bon référencement naturel
- Comment améliorer son référencement naturel ? (techniques de rédaction web, netlinking...)
- Mauvaises pratiques et risques liés
- Analyser ses performances
- Dernières actualités SEO - Les tendances à suivre

PRÉREQUIS

Maîtriser la navigation sur Internet et la recherche d'informations dans un moteur de recherche tel que Google.

RÉSEAUX SOCIAUX

Construire sa stratégie et la décliner sur les réseaux appropriés



DATE, LIEU & FORMAT

28 mai 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Marketing et communication

OBJECTIFS

- Être capable de déterminer ses objectifs social media : que souhaite-on obtenir grâce aux réseaux sociaux ?
- Connaître les spécificités de chaque réseau social et être capable de déterminer quels sont les plus pertinents pour sa marque
- Apprendre à construire sa stratégie social media

CONTENU

- Aide à la définition de ses objectifs business
- Panorama des réseaux sociaux et des spécialités de chaque plateforme
- Aide au choix des plateformes selon vos objectifs
- Typologie des contenus sur lesquels s'appuyer en fonction des objectifs retenus
- Exemples concrets pour vous inspirer
- Boîte à outils pour construire sa stratégie social media

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

TESTER SES PRODUITS EN INTERNE

Déterminer son protocole d'étude et le mettre en place



DATE, LIEU & FORMAT

02 juillet 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Marketing

OBJECTIFS

- Connaître les principales méthodologies d'études consommateurs
- Savoir définir un échantillon de consommateurs et évaluer des produits en évitant d'influencer
- Evaluer les résultats avec des outils simples pour mieux les exploiter

CONTENU

- Quels tests mettre en place, quels objectifs se donner
- La question du panel : comment le sélectionner, l'évaluer, le former et l'animer
- Mise en pratique des tests
- Comment interpréter les résultats ?

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

PHOTOS ET VIDÉOS 100% SMARTPHONE

Comment réaliser de belles créations grâce à son téléphone



DATE, LIEU & FORMAT

10 septembre 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Marketing
- Communication

OBJECTIFS

- Savoir réaliser ses photos et vidéos sur le terrain
- Savoir retoucher ses images
- Savoir monter ses vidéos
- Diffuser ses contenus et publications sur les réseaux et médias sociaux

CONTENU

- Maîtriser le potentiel de son smartphone : rappel de notions techniques, paramétrage, découverte des applis utiles
- Bien photographier et filmer avec son smartphone
- Retoucher ses photographies avec Snapseed et Canva
- Monter ses diaporamas et ses vidéos avec Kinemaster : fonctionnalités, techniques de montage...
- Diffuser ses photographies et vidéos

PRÉREQUIS

Avoir quelques notions techniques de base de prise de vue en photographie et de stratégie de diffusion de contenus. Être un utilisateur basique des réseaux et médias sociaux.

TRAVAILLER AVEC LES INFLUENCEURS

Quelle stratégie d'influence marketing pour votre marque ?



DATE, LIEU & FORMAT

19 novembre 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Marketing
- Communication

OBJECTIFS

- Identifier les influenceurs pertinents pour ma marque
- Définir une stratégie d'influence marketing
- Prendre contact avec un influenceur et mettre en place une collaboration

CONTENU

- Appréhender l'univers de l'influence marketing
- Se connaître avant de se faire connaître
- Travailler avec les influenceurs
- Analyser les performances (définition et mesure des KPI)
- Collaborer avec une agence ?
- Points de vigilance
- Futur de l'influence marketing & nouveaux influenceurs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

IDENTITÉ DE MARQUE ET POSITIONNEMENT

Repenser son identité de marque et apprendre à la vendre



DATE, LIEU & FORMAT

26 novembre 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise (en particulier les TPE-PME)
- Marketing
- Communication

OBJECTIFS

- Construire votre positionnement à partir de la plateforme de marque
- Mettre des mots sur ce qui vous caractérise
- Savoir transmettre l'identité de votre marque

CONTENU

- La plateforme de marque : éléments clés, hiérarchisation des éléments, verbatim pour communiquer avec précision l'ADN de votre marque, projeter les limites de votre marque...
- Définir son positionnement : définition, construction d'un positionnement efficace, triangle d'or du positionnement...

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

Nos formateurs

Des experts pour vous former

Nicolas BERTRAND

Directeur de Cosmébio

François BOURRUST

Consultant SOLUTECH, vice-président de COSMED

Pascale BROUSSE

Spécialiste des tendances, fondatrice de l'agence prospective Trendsourcing

Michel BUTIN

Expert AFNOR, trésorier de COSMED

Valérie CHOFFEZ

Consultante en marketing et stratégie des entreprises au sein de l'ISARA

Axel DE MARLES

Spécialiste des études, fondateur du cabinet Senseva

Olivier FABREGOUL

Spécialiste des négociations commerciales, fondateur d'OF BIO CONSEILS

Patrice FORESTI

Formateur chez VENT D'AUTAN

Nicolas FOUCHÈRE

Ancien DGA du Laboratoire SICOBEL, consultant fondateur de COBU

Marie FRÉOUR

Formatrice en cosmétique artisanale, fondatrice d'Ateliers au naturel

Justine GAGNA

Responsable Technique de Cosmébio

Lauriane LUBERT

Chargée de projet innovation au sein du Cluster Bio

Nathalie PAUTREMAT

Fondatrice Dirigeante de Scanaé

Marine PENTECÔTE

Chargée de communication de Cosmébio

Bertrand PLOQUIN

Consultant spécialiste du web et des réseaux sociaux

Françoise RAPP

Consultante conseil en formulation aromacologie et aromathérapie

Lysiane TOUATI

Ingénieure et consultante Qualité Hygiène Sécurité au sein d'Althéane Conseils

Experts BUSINESS FRANCE

Structure d'aide au développement international des entreprises





Vendre vos produits
Nos formations commerciales & export

RÉFÉRENCIEMENT EN MAGASINS BIO ET GMS

Panorama du réseau, attentes des acheteurs et clés de négociation



DATES, LIEU & FORMAT

19-20 mars 2020 à Paris // Présentiel - 2 jours

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Développement commercial
- Marketing

OBJECTIFS

Jour 1 (magasins bio) :

- Connaître les acteurs de la distribution bio et leurs spécificités
- Établir sa politique commerciale
- Maîtriser les techniques de vente en grands comptes
- Connaître la réglementation (LME)

Jour 2 (GMS) :

- Connaître les acteurs de la GMS
- Connaître les bonnes pratiques pour obtenir des rendez-vous et réussir ses entretiens de référencement
- Comprendre la construction d'un tarif GMS

CONTENU

Jour 1 (magasins bio) :

- Zoom sur les différentes chaînes de distribution bio, leurs modes de fonctionnement entre franchisées et intégrées et tour d'horizon des atouts et spécificités de chacune
- Quelles stratégies commerciales adopter selon les enseignes ?
- Quels moyens humains mettre en place selon l'organisation de l'enseigne ?
- Préparer sa négociation commerciale

Jour 2 (GMS) :

- Panorama de la grande distribution en France
- Les exigences en amont : qualité, engagements, certifications, logistique, taux de service, animation des ventes
- Le référencement : comment fonctionnent les achats et comment sont sélectionnés les produits à référencer
- Préparer son entretien de référencement

PRÉREQUIS

Première expérience en développement commercial.

Formation également proposée les 10 et 11 juin 2020 à Valence en partenariat avec



NÉGOCIATIONS COMMERCIALES AVEC LES PHARMACIES

Panorama du réseau, attentes des acheteurs et clés de négociation



DATE, LIEU & FORMAT

08 octobre 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Direction d'entreprise
- Développement commercial
- Marketing

OBJECTIFS

- Connaître les acteurs de la pharmacie
- Établir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- Maîtriser les techniques de vente en grands comptes

CONTENU

- Panorama des chaînes de pharmacies et parapharmacies et de leurs modes de fonctionnement, atouts et spécificités
- Bonnes pratiques pour faire référencer ses produits : zoom sur les CGV, sur la construction de la politique commerciale, sur les démarches à engager et les petits plus pour se démarquer des concurrents et réussir ses négociations
- Préparation d'un argumentaire

PRÉREQUIS

Première expérience en développement commercial.

EXPORTER EN EUROPE DE L'EST

État des lieux du marché, attentes consommateurs et usages business



DATE, LIEU & FORMAT

02 avril 2020 à Paris // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Développement commercial
- Export
- Direction d'entreprise

OBJECTIFS

- Connaître les nouvelles opportunités des pays de l'Europe de l'Est - focus sur la Pologne, la République Tchèque et la Roumanie
- Détenir les clés pour intégrer ce marché et y implanter sa marque

CONTENU

- Chiffres du marché, état des lieux
- Les tendances de consommation
- Les acteurs de la distribution
- Pratique des affaires
- Réglementation
- Success stories

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

EXPORTER EN CHINE

État des lieux du marché, attentes consommateurs et usages business



DATE, LIEU & FORMAT

Date à définir // Présentiel - 1 journée

PUBLIC CIBLE

- Développement commercial
- Export
- Direction d'entreprise

OBJECTIFS

- Connaître le marché des cosmétiques chinois et sa réglementation pour les cosmétiques bio
- Comprendre les réseaux de distribution et les outils marketing à disposition
- Appréhender la culture du business en Chine

CONTENU

- Panorama du marché de la cosmétique : focus sur le marché bio
- Tendances de consommation
- Réglementation
- Les réseaux de distribution : focus sur l'e-commerce
- Les clés pour développer sa stratégie commerciale

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.



Conditions générales

Formats, tarifs et modalités d'inscription ou d'annulation

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Cosmébio est déclaré en tant qu'organisme de formation continue auprès du Préfet de Région Auvergne Rhône-Alpes sous le numéro 82 26 0190826. Pour les participants souhaitant obtenir une prise en charge par leur organisme financeur (OPCA, FAF, AGEFICE...), l'inscription doit être réalisée au moins 3 semaines avant le début de la formation. Une convention bilatérale de formation est alors adressée à l'entreprise accompagnée des documents administratifs destinés à l'organisme financeur réglementaire.

TARIFS

Les formations Cosmébio sont accessibles aux adhérents et aux non adhérents. Deux formats sont proposés : les formations présentielle d'une journée et les formations à distance d'une demi-journée.

	Adhérents Cosmébio	Non-adhérents
Formation à distance (1/2 journée)	80 € HT	150 € HT
Formation présentielle (1 journée)	399 € HT	599 € HT
Formation Référencement en magasins bio et GMS (2 jours)	699 € HT les 2 jours	1099 € HT les 2 jours
Formation Découverte du marché cosmétique bio (1/2 journée)	Gratuite	100 € HT/1 personne, 150 € HT/2 personnes, 200 € HT/4 personnes

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET D'ANNULATION

L'inscription à nos formations est réalisable via le site internet de l'association www.cosmebio.org, dans la rubrique Infos pro - Les formations Cosmébio.

Toute participation doit être confirmée par l'envoi du bulletin d'inscription électronique et d'une convention de formation. À réception de votre bulletin d'inscription, nous vous adresserons un e-mail validant votre inscription. Dans les 8 jours précédant la formation, nous vous enverrons un nouvel e-mail faisant office de convocation. Une attestation de stage sera adressée au stagiaire après la formation, en même temps que la facture.

CONTACT

Véronique BOUYON
veronique.bouyon@cosmebio.org
04 75 60 27 40



Association Professionnelle
de Cosmétique Ecologique et Biologique

Pôle Ineed - Rovaltain TGV
1 rue Marc Seguin - BP 11132 Alixan
26958 VALENCE CEDEX 9

Tél. +33 (0)4 75 60 27 40 - info@cosmebio.org - www.cosmebio.org