



# Diapasonia

La formation à votre rythme



## CATALOGUE

## FORMATIONS

Réussir dans la Bio et le bien-être au naturel

CONTEXTE DE  
LA BIO

ORGANISATION  
DU POINT  
DE VENTE BIO

CONNAISSANCE  
DES  
RAYONS BIO

MÉTIER DE  
VENDEUR BIO

BIEN-ÊTRE

# NOTRE MANIFESTO

Nous avons la chance de travailler dans un **univers où la passion est chaque jour au rendez-vous**. Nous en sommes conscients et cela depuis des années, **l'alimentation est un des éléments qui fait le fondement d'une société**. Elle a un impact direct à la fois sur la santé, l'économie et le social. Nous **accompagnons les magasins et les professionnels du milieu bio-diététique** dans tous les aspects de leur métier pour **les soutenir et leur permettre de valoriser leur métier**.

## UN SECTEUR EN PLEINE MUTATION

Crise alimentaire, scandale, rupture de confiance entre le consommateur et l'alimentation de masse, tous ces éléments ont permis au marché bio-diététique de se développer. Par passion et surtout par optimisme, nous nous donnons pour mission de soutenir et d'accompagner les acteurs du bio-diététique.

## DES VALEURS ET UN ENGAGEMENT

Mais chez Diapasonia, nous ne croyons pas aux contes de fées. Nous leur préférons l'histoire d'amour solide qui se construit dans le temps et résiste aux épreuves. Quoi qu'il arrive, nous serons là pour vous aider et vous accompagner.

## LES FONDATEURS ET LA TRANSMISSION

**Béatrice Massier**, directrice générale et directrice pédagogique. Elle a dirigé pendant 35 ans plusieurs magasins bio de 30 à 300 m<sup>2</sup>. En parallèle elle fondait avec son associé et partenaire de vie, Luc Champy, une franchise de plus de 50 magasins.

C'est à ce moment que la passion de la formation est née. Quelques années plus tard c'est donc naturellement qu'elle a créé Diapasonia pour toujours continuer de partager les mêmes valeurs et la même passion de la Bio et du bien-être naturel.

**Adrien Champy**, a une double licence STAPS en éducation et entraînement sportif. Il a travaillé comme directeur et coordinateur de séjours activités. Le Bien-être, l'éducation et la formation sont ses motivations premières. Aujourd'hui, il a choisi de revenir aux sources en prenant en charge le développement technologique de la plateforme Diapasonia. Il accompagne également les élèves de Diapasonia dans leurs formations.

**Sophie Champy**, après une licence en droit et un master en école de commerce. Elle a travaillé pendant plus de 10 ans dans la production de films auprès d'institutions publiques et dans le secteur privé. La communication et le partage de valeurs fortes sont au cœur de ses engagements, elle a choisi de retrouver ses racines en rejoignant l'entreprise familiale avec la volonté de mettre son expertise au service des acteurs de la Bio.

## LA SOLUTION LA PLUS RASSURANTE POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE RÉUSSITE

Nous sommes conscients des impératifs de votre quotidien. C'est pourquoi nous avons conçus nos formations pour qu'elles s'adaptent à votre rythme de vie de professionnels passionnés.



# PRISE EN CHARGE

**DIAPASONIA vous accompagne pour choisir le dispositif de financement le plus adapté à votre projet**

## POUR LES SALARIÉS

**L'OPCOMMERCE** - pour les salariés (Convention Collective 3237)

Les entreprises peuvent bénéficier d'une prise en charge (par divers dispositifs) à condition d'être à jour de leur cotisation formation auprès de l'Opcommerce et sous réserve de la disponibilité des fonds de l'OPCO. Pour les entreprises cotisant à l'Opcommerce, les formations de ce catalogue peuvent être financées par une enveloppe de formation mutualisée, selon les fonds alloués en début d'année.

## POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE

**Travailleurs non salariés**

**AGEFICE** - pour les chefs d'entreprise immatriculé au registre du commerce uniquement ou pour les conjoint collaborateur inscrit sur le K-Bis de la société

L'entreprise peut bénéficier d'une prise en charge à condition d'être à jour de sa contribution formation auprès du RSI et sous réserve de la disponibilité des fonds de l'AGEFICE

## POUR LES AUTRES CAS

**Demandeurs d'emploi, reconversion professionnelle, etc.**

**PÔLE EMPLOI** - pour les demandeurs d'emploi

Renseignez-vous auprès de votre Pôle Emploi pour connaître les modalités de prise en charge. Le demandeur devra régler à l'organisme de formation le coût pédagogique de la journée de formation et pourra ensuite demander un remboursement si une prise en charge est possible.

**L'OPCO** de l'entreprise pour les reconversions professionnelles

Le demandeur doit soit régler directement le coût de la formation, soit effectuer les démarches auprès de l'OPCO de son entreprise. Le demandeur ou l'entreprise devra payer à l'organisme de formation le coût pédagogique de la journée de formation et pourra ensuite demander un remboursement si une prise en charge est possible.

# NOTRE OFFRE DE FORMATION EN 5 THÉMATIQUES



## L'UNIVERS DE LA BIO

L'univers de la Bio

7



## ORGANISATION DU POINT DE VENTE BIO

Création et ouverture d'entreprise

9

Management et travail d'équipe

10

Les fondamentaux de la gestion

11

Stratégie et fidélisation

12

Gérer son temps

13



## CONNAISSANCE DES RAYONS BIO

Les rayons frais et ultra-frais

15

Les rayons alimentaires spécialisés

16

Les rayons épicerie

17

Les rayons non-alimentaires

18

Les fondamentaux de la cosmétique

19



## LE MÉTIER DE VENDEUR BIO

Vente-conseil et animation commerciale

21

Réussir ses actions commerciales

22

Merchandising, caisse et vitrine

23



## LES RAYONS BIEN-ÊTRE

Les fondamentaux de l'alimentation et de la nutrition

25

Les fondamentaux en nutrithérapie, oligothérapie et oméga 3

26

Les fondamentaux de la phytothérapie

27

Les fondamentaux de l'aromathérapie, fleurs de Bach et élixirs floraux

28

Les fondamentaux de la gemmothérapie

29

Compléments alimentaires de la ruche

30

Régimes et pratiques alimentaires

31

Lithothérapie

32

Retrouvez notre offre de formation en temps réel sur [www.diapasonia.com](http://www.diapasonia.com)

# NOTRE OFFRE DE FORMATION EN 5 THÉMATIQUES



## LA TECHNIQUE

Digitalisation et marketing direct	34
Office au service de votre magasin	35



## HYGIENE ET SECURITÉ

Réglementation, hygiène et sécurité	37
-------------------------------------	----



## DIAPASONIA

L'équipe Diapasonia	41
Une formation diplômante et reconnue	42
Nos tarifs	44
Nos méthodes pédagogiques et supports	45

## COMMENT ÇA MARCHE ?

1

### Connectez-vous

Réception des codes  
d'accès  
Connexion

2

### Découvrez votre formation

Cours sonorisés, cours  
papiers, vidéos

3

### Mettez en application

Exercices, travaux dirigés,  
mémoires

4

### Participez aux échanges

Forum, classes virtuelles,  
entretiens individuels

5

### Recevez votre certificat

Par mail ou sur votre  
espace de formation

Retrouvez notre offre de formation en temps réel sur [www.diapasonia.com](http://www.diapasonia.com)



# L'UNIVERS DE LA BIO





# L'UNIVERS DE LA BIO

## OBJECTIFS

Informez au mieux ses clients sur le bio -  
Identifier les méthodes bio - Reconnaître les différents labels -  
S'adapter au milieu bio diététique - S'adapter à l'environnement du magasin -  
Constituer la documentation de base pour répondre aux questions des clients

### DURÉE

7h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### LA BIO C'EST QUOI ?

- L'agrobiologie : un mode de production incontestable
- Historique et fondements de l'agriculture biologique
- L'agriculture biodynamique
- La reconnaissance et les organismes de contrôles
- etc.

### LES PRATIQUES

- Pratiques d'élevage
- Soins
- Méthode de conservation des aliments
- Conditions environnementales
- Compost
- Lutte contre les parasites
- etc.

### LE MAGASIN BIO

- Le consommateur Bio
- Le comportement d'achat des clients
- Le positionnement des magasins Bio
- Les fabricants et la distribution

 Certificat Diapasonia



# ORGANISATION DU POINT DE VENTE BIO





## CRÉATION ET OUVERTURE D'ENTREPRISE

### OBJECTIFS

Trouver, adapter et concrétiser un projet par rapport au marché - Comprendre et rédiger un business plan - Établir un prévisionnel et un plan de financement - Choisir une forme juridique adaptée - Remplir les formalités administratives - Définir une stratégie de vente - Maîtriser la création de l'offre commerciale et la promotion de ses produits et services

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil - Créateur d'entreprise

### PROGRAMME

## LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

- Le projet
- L'étude de marché
- La stratégie commerciale et immobilière
- Les aspects juridiques
- etc.

## LES FONDAMENTAUX

- L'outil informatique
- Référencement et merchandising
- L'implantation
- Gérer les commandes
- etc.

## LES SAVOIRS PROFESSIONNELS

- Les techniques de vente
- Le marketing
- La gestion d'équipe
- La gestion du temps
- etc.



Certificat Diapasonia



## MANAGEMENT ET TRAVAIL EN ÉQUIPE

### OBJECTIFS

Préparer un recrutement - Mener un entretien d'embauche - Accompagner les nouvelles recrues - Faire face au turnover des personnes

Manager une équipe - Analyser les résultats - Communiquer avec ses collaborateurs - Mieux se connaître et mieux connaître les autres - Améliorer les transmissions - Mettre en place les facteurs d'ambiance - Gérer son plan de changement

### DURÉE

21h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs de magasin  
Chefs de rayon

## PROGRAMME

### LE RECRUTEMENT

- Les étapes du recrutement
- Diffuser mon annonce
- Préparer un entretien
- Evaluation des savoirs faire et des savoirs être
- etc.

### LE MANAGEMENT

- Intégrer une nouvelle recrue
- Le plan individuel de progression
- La passion vitale des managers
- L'attente des résultats
- Les styles de management
- Diriger - Entraîner - Épauler - Déléguer
- L'animation d'équipe : gestion de projet
- Planification des fonctions de l'équipe
- Transmission du savoir faire
- Attribuer les fonctions
- Les valeurs individuelles et collectives
- Adaptation des fiches de fonctions
- Mesure des évolutions
- Suppression des freins
- Le management et le concept
- etc.



Certificat Diapasonia



## LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION

### OBJECTIFS

Mettre en place un plan d'action - Utiliser et analyser des tableaux de bords - Créer des process et les appliquer - Gérer ses marges - Gérer ses stocks - Optimiser les coûts de l'entreprise - Les fondamentaux de la comptabilité.

#### DURÉE

21h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Créateurs de magasin

## PROGRAMME

### LES FONDAMENTAUX

- La place de la gestion
- Le rapport au temps

### ORGANISER

- La gestion financière
- La planification
- Les marges
- Les prix psychologiques
- Les outils

### GÉRER LES RAYONS

- Exemple du rayon fruits et légumes
- Les méthodes de management
- Les fonctions du gestionnaire
- Les qualités du gestionnaire
- etc.



## STRATÉGIE ET FIDÉLISATION

### OBJECTIFS

Déterminer les stratégies à mettre en place -  
Mesurer les incidences économiques de ces  
choix stratégiques

Réinventer son mode commercial - Développer  
son facteur de différenciation  
Faire face à la concurrence - Mettre en place  
les stratégies d'un marketing concurrentiel -  
Se différencier de la concurrence

Analyser son point de vente bio - S'adapter  
aux attentes des clients - Diversifier son offre -  
Utiliser les outils de fidélisation- - S'adapter au  
contexte économique - Innover dans le point  
de vente - Proposer de nouveaux services -  
- Fidéliser en développant une image forte

### DURÉE

21h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin

## PROGRAMME

### LES STRATÉGIES

- Analyse du point de vente
- Identifier les faiblesses
- Evolution du marché
- Les tendances
- Les stratégies : attaques, défensive, culturelle
- etc.

### GÉRER LA CONCURRENCE

- Faire face à l'arrivée d'un concurrent
- Les outils et méthodes de différenciation
- Les avantages concurrentiels
- La concurrence virtuelle
- etc.

### FIDÉLISER SA CLIENTELE

- La segmentation
- Fidéliser au quotidien
- Les outils
- La communication
- Les différents clients
- etc.



## GÉRER SON TEMPS

### OBJECTIFS

Définir des objectifs clairs et mesurables - Établir des priorités - Identifier et surmonter les obstacles - Créer et gérer un agenda efficace - Augmenter ma productivité - Planifier ma journée - Appliquer des techniques de gestion du temps - Maintenir un équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle - Établir des rituels quotidiens - Analyser et ajuster mes habitudes

### DURÉE

7h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin

## PROGRAMME

### FIXATION D'OBJECTIFS ET PRIORISATION

- Définir des objectifs clairs
- Établir des priorités
- etc.

### ORGANISATION ET PLANIFICATION

- Création et gestion d'un agenda
- Planification des imprévus
- etc.

### AUGMENTATION DE LA PRODUCTIVITÉ

- Optimisation du temps
- Méthodes de gestion du temps
- etc.

### CONCENTRATION ET RÉDUCTION DES DISTRACTIONS

- Éviter la procrastination
- Réduire les distractions
- etc.

### ÉQUILIBRE ET BIEN-ÊTRE

- Établir des routines quotidiennes
- Maintenir un équilibre de vie
- etc.



# CONNAISSANCE DES RAYONS BIO





## LES RAYONS FRAIS ET ULTRA-FRAIS

### OBJECTIFS

Dynamiser les rayons frais et ultra frais - Informer et orienter les clients dans ce rayon - Respecter les règles d'hygiène spécifiques de ces rayons - Optimiser ses commandes - Aménager un espace dédié aux fruits et légumes

Promouvoir efficacement les produits du rayon viande et charcuterie - Faire des ventes complémentaires et augmenter le chiffre d'affaires des rayons - Informer les clients concernant les produits de ces rayons

### DURÉE

21h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### LA VIANDE ET LA CHARCUTERIE

- Evolution de la consommation de la viande
- Cheptels Bio
- Contrôles et certifications
- etc.

### LE POISSON

- Constat
- Guides des poissons durables
- Recettes
- etc.

### FROMAGES ET PRODUITS LAITIERS

- Hygiène du rayon fromages et produits laitiers
- La fabrication
- Les fromages
- etc.

### LE RAYON FRUITS ET LEGUMES

- Le marché des fruits et légumes frais
- Le suivi de l'assortiment
- La vente au rayon fruits et légumes
- etc.



Certificat Diapasonia



## LES RAYONS ALIMENTAIRES SPÉCIALISÉS

### OBJECTIFS

Optimiser la gestion du rayon vrac - Calculer ses marges - Développer la stratégie du rayon - Appliquer les règles d'hygiène spécifiques à ce rayon -

Mettre en place concrètement l'action de promotion - Identifier les profils clients qui évitent le gluten - Orienter les clients vers les produits adaptés -

Développer le rayon en magasin - Se démarquer de la concurrence - Orienter et conseiller le clients sur les vins bio - Mettre en place un rayon vin - Dynamiser son rayon - Argumenter sur la valeur ajoutée du Bio

### DURÉE

14h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### LE RAYON VRAC

- Philosophie et éthique du Vrac
- Décision stratégique
- Un investissement humain et financier
- Comment faire l'entretien
- Gérer la manutention et la logistique
- etc.

### LE RAYON SANS GLUTEN

- Qu'est-ce que le gluten ?
- Histoire de l'agriculture et des céréales
- Le gluten en pratique
- Composition d'une céréale
- etc.

### LE RAYON BOISSON ALCOOLISÉE

- Production viticole Bio
- Marchés des vins bio
- Techniques de vinifications
- Crus et régions
- etc.



Certificat Diapasonia



## LES RAYONS ÉPICERIE

### OBJECTIFS

Comprendre les Processus de Fabrication et Transformation des Produits Bio - Maîtriser les aspects nutritionnels et les bienfaits du régime Crétois - Développer une expertise sur les produits de la ruche et les sucres - Promouvoir le commerce équitable et les boissons végétales - Optimiser la gestion des rayons et des produits en magasin Bio

### DURÉE

28h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### PARTIE 1

- Les fabrications, transformations
- La spécificité Bio
- Le + du Bio et aspects nutritionnels
- Le régime crétois
- Lexique huiles bio
- Les huiles dans le magasin bio
- etc.

### PARTIE 3

- Les desserts
- Les biscuits
- Les confitures et spécialités de fruits
- Les tartinables (oléagineux)
- Les petits-déjeuners
- Les galettes de céréales, biscottes, préparation à base de céréales
- etc.

### PARTIE 2

- Le café, le thé
- Commerce équitable
- Les boissons végétales
- Les boissons d'oléagineux
- Le chocolat
- Les fruits secs, fruits précieux ou super fruits
- etc.

### PARTIE 4

- Les pâtés, les terrines
- Les soupes, potages, bouillons
- Les conserves et les conserves de poisson
- Les pâtes
- Les accompagnements
- etc.



## LES RAYONS NON ALIMENTAIRE

### OBJECTIFS

Conseiller des produits de cuisson spécifiques et donner des recettes - Développer un rayon à forte marge avec les accessoires de cuisson - Conseiller les ustensiles de cuisson - Argumenter et animer le rayon cuisine - Animer des ateliers de cuisine

Informé et orienter le client selon ses pratiques alimentaires - Proposer des recettes - Faire des ventes complémentaires dans les rayons compagnons - S'insérer sur le marché spécifique des éco-produits - Développer sa performance sur ce rayon

#### DURÉE

14h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

#### PARTIE 1

- L'animation du corner cuisine
- Le matériel de cuisson spécifique
- L'implantation du rayon
- etc.

#### PARTIE 2

- Les produits périphériques
- Le matériel annexe
- etc.

#### PARTIE 3

- Les recettes à animer
- Choux fleur à l'étouffée
- Riz thaï aux lentilles corail et aux petits légumes
- Épaule de veau aux petits légumes
- etc.

#### PARTIE 4

- Profil du consommateur
- Définir l'offre produits
- Les segments leader
- La fréquentation du point de vente
- etc.



Certificat Diapasonia



## LES FONDAMENTAUX DE LA COSMÉTIQUE

### OBJECTIFS

Conseiller les produits de beauté Bio -  
Argumenter sur la valeur ajoutée du Bio -  
Se spécialiser dans les cosmétiques Bio

Informier et orienter le client sur les produits du rayon - Promouvoir, organiser et développer son rayon - Produits visage - Produits corps, cheveux et divers

### DURÉE

7h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### LE MARCHÉ DE LA COSMÉTIQUE BIO

- Les attentes des clients en matière de cosmétologie naturelle
- Les réponses avec les produits cosmétiques Bio
- Sensibilisation aux matières premières des cosmétiques Bio
- Les composants
- etc.

### SHAMPOOING ET L'ART DU SOIN

- Les soins colorants
- Colorations et hennés
- Les bons gestes
- La composition des produits capillaires
- etc.

### LES SOINS DU CORPS

- Les produits d'hygiène
- La balnéothérapie et huiles essentielles
- L'argile et ses bienfaits
- etc.



# LE MÉTIER DE VENDEUR BIO





## VENTE-CONSEIL ET ANIMATION COMMERCIALE

### OBJECTIFS

Appliquer les règles de base de la communication adaptée à la vente - Accueillir le client - Découvrir les besoins - Argumenter avec avantages et caractéristiques du produit - Traiter les objections - Conclure la vente

Gérer et fidéliser son client - Orienter le client vers des produits complémentaires - Promouvoir un événement dans le magasin - Gérer un stand d'animation - Réaliser une animation en partenariat avec un fournisseur - Fidéliser sa clientèle à travers l'animation

### DURÉE

28h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### LES MÉTHODES DE VENTE

- L'approche du produit
- L'approche du client
- La qualité du service
- Les 4 principes fondamentaux de la vente
- etc.

### ANIMATION COMMERCIALE

- Objectifs de l'animation
- Animations intérieures et extérieures
- Image du point de vente
- Animer un produit
- etc.

### COMMUNICATION DES ANIMATIONS

- Animation 15N
- Maîtrise de vente en animation
- La double animation
- Les outils du spécialiste
- etc.



## RÉUSSIR SES ACTIONS COMMERCIALES

### OBJECTIFS

Maîtriser l'analyse des rayons et des sous-familles de produits - Développer des compétences en conseil client - Savoir lire et interpréter les informations produits - Réaliser une veille documentaire et actualiser les connaissances produits - Mettre en scène et théâtraliser les familles de produits

#### DURÉE

14h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

- Analyse des rayons et des sous familles
- Méthodes pour conseiller
- Comment lire les produits
- Réalisation des fiches techniques des produits
- Les avantages
- Les caractéristiques
- Les méthodes de préparation
- Recherche des sites d'information
- Méthodes d'actualisation
- Veille et documentation
- Théâtralisation de la famille de produits
- Les événements spécifiques à développer par sous famille de produits
- Analyse des résultats



## MERCHANDISING, CAISSE ET VITRINE

### OBJECTIFS

Appliquer les bases du merchandising -  
Analyser les comportements des clients dans le point de vente et le routing -  
Présenter les produits de manière attractive

Gérer son stress en caisse - Mettre en pratique les techniques commerciales et relationnelles à son poste de travail - Adopter les comportements adaptés à la caisse et à l'accueil des clients

Réaliser et renouveler sa vitrine -  
Adapter sa vitrine à la saisonnalité des produits

### DURÉE

14h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### LE MERCHANDISING

- Les bases du merchandising
- La communication à l'intérieur du magasin
- Les typologies de clients
- Le comportement d'achat du client
- etc.

### LE POSTE DE CAISSE

- L'attitude et les techniques commerciale à la caisse
- La relation client
- L'acte commercial - les gestes commerciaux
- La prise de congé
- etc.

### LA VITRINE

- Les caractéristiques d'une vitrine ou d'une présentation
- Gérer le renouvellement de la vitrine
- Matériel et matériaux
- Les techniques de base
- etc.





# LES RAYONS BIEN-ÊTRE





## LES FONDAMENTAUX DE L'ALIMENTATION ET DE LA NUTRITION

### OBJECTIFS

Comprendre les enjeux de la nutrition et la composition des aliments que nous consommons -  
Savoir utiliser la composition des aliments pour équilibrer l'alimentation -  
Comprendre le cheminement des aliments et des nutriments dans le système digestif -  
Le conseil et la vente globale

#### DURÉE

14h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

- Introduction aux bases de la nutrition et définitions
- Les macro-nutriments : les protéines, les lipides, les glucides et fibres alimentaires
- Les micro-nutriments : les minéraux et les vitamines
- Equilibrer son alimentation
- Des aliments aux nutriments
- La digestion
- Composition et analyse des produits
- La table Ciqual



Certificat Diapasonia



## LES FONDAMENTAUX EN NUTRITHÉRAPIE, OLIGOTHÉRAPIE & OMÉGA 3

### OBJECTIFS

Identifier les bases de l'oligothérapie et de la nutrithérapie

Découvrir la médecine orthomoléculaire

Pratiquer le conseil holistique

Comprendre le fonctionnement des Oméga 3 sur l'organisme

Identifier les aliments sources d'oméga 3

Adapter ses conseils aux différents clients

#### DURÉE

14h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

### NUTRITHÉRAPIE

- Histoire de la nutrithérapie
- La médecine orthomoléculaire
- Les bioflavonoïdes
- Les antioxydants
- etc.

### OLIGOTHÉRAPIE

- Les oligo éléments
- Les conseils et les réponses produits
- etc.

### OMÉGA 3

- Définition, constitution et rôles des lipides
- Les grandes familles de lipides
- Les acides gras polyinsaturés oméga 3 et oméga 6
- Action physiologique des eïcosanoïdes issus des omégas 3 et 6
- etc.



Certificat Diapasonia



# LES FONDAMENTAUX DE LA PHYTOTHÉRAPIE

## OBJECTIFS

Connaître et comprendre la phytothérapie  
Connaître l'utilisation des plantes en usage  
quotidien - Le conseil et la vente globale

### DURÉE

7h

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

## PROGRAMME

- Règlementation de l'utilisation des plantes
- Les différentes façons d'utiliser les plantes
- Les parties de la plante qui sont utilisées
- Vocabulaire spécifique
- Les plantes en vente libre
- Herbar 1
- Herbar 2
- Herbar 3



Certificat Diapasonia



## LES FONDAMENTAUX DE L'AROMATHÉRAPIE, FLEURS DE BACH ET ÉLIXIRS FLORAUX

### OBJECTIFS

- Enrichir ses connaissances en aromathérapie
- Conseiller les élixirs en association
- Adapter le conseil à la recherche du client
- Connaître les fleurs de Bach et leur utilisation au quotidien

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

#### LES FLEURS DE BACH

- Le Docteur Bach, son histoire, son expérience, sa philosophie
- Description des 38 fleurs et mode de fabrication
- Utilisations au quotidien

#### AROMATHÉRAPIE

- Découverte de l'aromathérapie
- La réglementation
- Techniques d'extraction
- Utilisations en fonction des besoins
- etc.

#### ÉLIXIRS FLORAUX

- Fabrication des élixirs floraux
- Compréhension de la dilution et des fleurs
- Les simples
- Les associations
- etc.



Certificat Diapasonia



### OBJECTIFS

Connaître l'histoire de la gemmothérapie  
Appréhender le positionnement dans le rayon  
plantes et compléments alimentaires  
Identifier le fonctionnement  
Connaître les modes d'extraction  
Optimiser le conseil

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

- Utilisation familiale de la gemmothérapie
- Qu'est-ce qu'un bourgeon? Les procédés de récolte
- Propriétés des bourgeons les plus courants
- Définition, description de la gemmothérapie
- Histoire et spécificité
- Mode de préparation des bourgeons
- Conseils d'utilisation et précautions d'emploi
- Les principaux bourgeons
- Associations et synergies
- Guide de référence par bourgeons, par demandes client par système.
- La vente globale
- Le conseil holistique.



## COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES DE LA RUCHE

### OBJECTIFS

Comprendre les différents produits issus de la ruche et leur rôle dans l'apiculture - Maîtriser les vertus et utilisations de la Propolis - Développer des compétences en merchandising et animation commerciale - Apprendre à conseiller et argumenter sur les produits de la ruche - Analyser les performances de vente et développer des stratégies

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

- Histoire de la propolis
- Introduction aux produits de la ruche
- La propolis et ses vertus
- L'animation du rayon
- Le miel
- Pollen et Gelée royale
- Les critères de qualité PROPOLINE
- Les protocoles
- L'utilisation traditionnelle
- Les utilisations spécifiques - les synergies
- Conseiller la propolis
- Les produits compagnons
- Le rayon produits de la ruche
- Merchandising et planogramme produits propolis
- Animation commerciale propolis : méthodes et plans
- Conseil de vente globale
- Méthode d'argumentation les clés de l'animateur vendeur
- Réalisation des fiches techniques des produits.
- Les avantages
- Les caractéristiques
- Analyse des ventes de ces sous-familles
- Développer le rayon propolis



Certificat Diapasonia



## RÉGIMES ET PRATIQUES ALIMENTAIRES

### OBJECTIFS

Comprendre les réglementations et définitions des produits diététiques et de régime - Adapter l'alimentation aux besoins spécifiques des sportifs

- Maîtriser les principes de l'alimentation infantile
- Analyser et comparer différentes pratiques alimentaires
- Comprendre le concept de régime hypotoxique et la nature du gluten

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

- Définition et réglementation des produits diététiques et de régime (hyposodés – hypoglucidiques – hypolipidiques– hyperprotéinés)
- L'alimentation du sportif
- L'alimentation infantile
- Les pratiques alimentaires (végétarisme-végétalisme-macrobiotique...)
- Le régime hypotoxique
- Qu'est-ce que le gluten?



Certificat Diapasonia



## LITHOTHÉRAPIE

### OBJECTIFS

Comprendre les modes d'actions et les vertus des pierres

Découvrir leur fonctionnement

Proposer les bonnes pierres

Mettre en place un accompagnement naturel

Adapter le conseil à la recherche du client

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

- Qu'est-ce que la lithothérapie
- Un peu d'histoire
- Les cristaux, les minéraux, les roches
- A quoi sert la lithothérapie
- Comment utiliser les pierres
- La composition d'un minéral, caractéristiques physico chimiques
- Les termes spécifiques
- Les pierres et leurs couleurs
- Les vertus et les réponses aux problématiques
- Choisir sa pierre
- Nettoyer les pierres et les cristaux
- Rangement des pierres
- Associer les pierres
- Comment conduire son conseil



Certificat Diapasonia



# LA TECHNIQUE





## DIGITALISATION ET MARKETING DIRECT

### OBJECTIFS

Créer un commerce en ligne  
Développer des outils pour dynamiser ses ventes  
Créer des outils de communication performants  
Utiliser le marketing digital au sein de son entreprise

#### DURÉE

14h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin

### PROGRAMME

- Design de votre site et de votre flyer jeu-concours
- Installation de votre galerie et lancement jeu-concours
- Lancement de votre galerie e-commerce
- Vente privée de lancement
- Sourcing d'une offre locale
- Référencement des produits de votre gamme locale
- Campagne de génération d'avis clients
- Vente privé cosmétiques et beauté
- Lancement d'un programme fidélité store-to-web
- Préparation d'une quinzaine thématique
- Information sur la loi RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données de l'UE)
- Les nouvelles règles de gestion imposées
- Etablir un plan de mise en conformité de son entreprise
- Intégrer l'utilisation d'un contacticiel
- Analyse des différents envois possibles
- Différentes manières d'utiliser un contacticiel
- Maîtriser les différents types de marketing et les spécificités
- Comment transformer les prospects en client avec un contacticiel ?
- Mettre en place une liste emailing
- Apprendre à collecter et traiter les données
- etc.



Certificat Diapasonia



## OFFICE AU SERVICE DE VOTRE MAGASIN

### OBJECTIFS

Maîtriser les fonctions de base d'Excel - Gérer et enrichir des documents Word - Intégrer des éléments visuels dans Word et PowerPoint - Utiliser Excel pour la gestion de contacts et des activités - Créer des présentations dynamiques avec PowerPoint

#### DURÉE

7h

#### PRÉREQUIS

Avoir une expérience professionnelle

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Responsables de rayon  
Salariés ou responsables d'entreprise

### PROGRAMME

#### Excel

- Réaliser des calculs simples
- Mettre en forme, enrichir un document, utiliser les fonctions courantes et les onglets
- Mettre en page et enrichir un document
- etc.

#### Word

- Utilisation de base = alignement, retraits, tabulations
- Les numérotations, les styles et les sommaires
- Gérer les sauts de pages, les pieds de pages et les entêtes
- Intégration d'images, graphiques, tableaux
- Enregistrer ses travaux au bon format
- etc.

#### PowerPoint

- Découverte des thèmes et masques
- Insertion d'images, schémas, données Excel, graphiques
- Les effets d'animations pour une présentation
- etc.



Certificat Diapasonia



# HYGIÈNE ET SÉCURITÉ





## RÉGLEMENTATION, HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

### OBJECTIFS

Comprendre les obligations réglementaires et légales - Maîtriser les principes d'hygiène et de sécurité alimentaire - Appliquer la méthode HACCP - Gérer les points critiques des activités alimentaires - Élaborer et suivre un Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS) - Adopter des pratiques ergonomiques et inclusives

#### DURÉE

14h

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin  
Vendeurs conseil

### PROGRAMME

#### PANORAMA DES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES DU COMMERCE ALIMENTAIRE DE DÉTAIL

Les obligations comptables des commerçants - La protection juridique, la protection du nom commercial - etc.

#### PRINCIPES ET BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE

Intoxications alimentaires : un risque encore présent en épicerie - Principaux dangers biologiques et les autres : physiques chimiques... - Contamination : vecteurs (5M) et moyens de maîtrise - etc.

#### RÉGLEMENTATION ACTUALISÉE & MÉTHODE HACCP

Quels règlements aujourd'hui pour vos activités ? - Principes et application simple de l'HACCP à vos activités - Les Guides et Fiches de bonnes pratiques sectoriels

#### FOCUS SUR LES POINTS « CRITIQUES » DE VOS ACTIVITÉS

Dangers et maîtrise spécifiques des « transformations » : découpes - Crèmerie/Fromagerie - Fruits et légumes - Charcuterie - Traiteur - etc.

#### PLAN DE MAITRISE SANITAIRE - PMS

Son principe, son intérêt - Bonnes pratiques d'hygiène - Système HACCP - Traçabilité - etc.

#### TROUBLES MUSCULO-SQUELETIQUES - TMS

Notion d'anatomie et de physiologie - Mise en évidence des risques potentiels d'accidents (osseux, musculaires, articulaires) - etc.

#### ACCUEIL DES CLIENTS EN SITUATION DE HANDICAP

La législation - Les différents types de handicap, origines, causes, spécificités, conséquences, attentes - Les adaptations nécessaires devant chaque type de handicap - etc.

# L'équipe Diapasonia



## **Béatrice MASSIER** - fondatrice de Diapasonia

Formatrice référente  
Directrice pédagogique  
Autrice de cours



## **Adrien CHAMPY**

Gérant  
Responsable technique



## **Julie GARCIA**

Assistante technique et  
pédagogique



## **Laure TRICARD**

Assistante administrative



## **Sophie CHAMPY**

Stratégie - Communication -  
Marketing - Formatrice

# Vos coachs



## **Sandrine Gooble**

Gestion - Management -  
Commercial - Marketing



## **Sabine MALLIA**

Cosmétique - Commercial -  
Naturopathie



## **Audrey DAVIDOV**

Communication digitale -  
Prévention des TMS

# UNE FORMATION DIPLÔMANTE ET RECONNUE

## CONSEILLER DE VENTE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

**1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

**2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

### CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir une aptitude pour la vente et un bon relationnel

Niveau requis :

1/ Niveau classe de 1re ou équivalent

ou

2/ BEP-CAP ou sortie de 1ere avec expérience professionnelle

Entretien de motivation et de positionnement par téléphone.

### TARIF

**3 000 € HT**

La prise en charge du coût de la formation dépend du statut du bénéficiaire.

Une étude personnalisée est effectuée lors de la prise de contact avec Diapasonia.

### DURÉE

Durée : 325h de formation à distance (durée modulable en fonction de l'expérience)

+ 1 journée de regroupement de 8 heures

### PUBLIC

Demandeurs d'emploi

Salariés bénéficiant du CPF, PRO A, plan de développement des compétences ou d'un contrat / période de professionnalisation /reconversion professionnelle

TNS, travailleurs indépendants

### SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire du Titre Professionnel de Conseiller de vente peut poursuivre ses études avec le titre professionnel Manager d'unité marchande, délivré par le Ministère du Travail et reconnu par l'Etat - Titre RNCP de niveau 5 (Bac+2).

Avec le titre professionnel Conseiller de vente, le candidat peut postuler à de nombreuses opportunités d'emplois notamment dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées produits biologiques et diététiques

Métiers visés : vendeur qualifié, vendeur spécialisé, vendeur conseil.

### VALIDATION DES CONNAISSANCES

#### TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU IV

Oraux devant un jury professionnel

Epreuve basée sur une mise en situation professionnelle.

Présentation dossier de synthèse de pratique professionnelle + fiches produites + entretien final.

**100% de réussite en 2024**

# NOS TARIFS

MODULE DE 7 HEURES	MODULE DE 14 HEURES	MODULE DE 21 HEURES	MODULE DE 28 HEURES
<b>500€</b> HT éligible à la prise en charge	<b>1000€</b> HT éligible à la prise en charge	<b>1500€</b> HT éligible à la prise en charge	<b>2000€</b> HT éligible à la prise en charge
Assistance technique par e-mail et téléphone sous 36h	Assistance technique par e-mail et téléphone sous 36h	Assistance technique par e-mail et téléphone sous 36h	Assistance technique par e-mail et téléphone sous 36h
Assistance pédagogique par e-mail et téléphone sous 48h	Assistance pédagogique par e-mail et téléphone sous 48h	Assistance pédagogique par e-mail et téléphone sous 48h	Assistance pédagogique par e-mail et téléphone sous 48h
Accompagnement avec un formateur professionnel-expert : 1 rendez-vous	Accompagnement avec un formateur professionnel-expert : 2 rendez-vous	Accompagnement avec un formateur professionnel-expert : 3 rendez-vous	Accompagnement avec un formateur professionnel-expert : 4 rendez-vous
Supports de modules téléchargeables			
Contenus accessibles pendant 12 mois			

- **FORMATION INDIVIDUALISÉE ET PERSONNALISÉE**
- **FORMATION PRISE EN CHARGE, DIPLOMANTE ET CERTIFIANTE**
- **FORMATION À VOTRE RYTHME**



# NOS MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET SUPPORTS

Depuis sa création, Diapasonia a accompagné plus de **450 magasins** et plus de **750 professionnels** de la Bio. Ce qui permet à un magasin de réussir et de se démarquer dans le milieu professionnel de la Bio et du bien-être naturel, c'est la compétence et le conseil.

Chaque projet, chaque magasin, chaque élève est unique, nous avons choisi de mettre en place une méthode pédagogique qui regroupe les meilleurs aspects du coaching, du consulting et de la formation.

Au cours de la formation, l'apprentissage a lieu de plusieurs manières :

- Nos élèves apprennent auprès de coachs professionnels qui adorent transmettre leur expérience. Ils peuvent poser toutes leurs questions par écrit et lors de créneaux de sessions en vidéo.
- Nos élèves réalisent des exercices tout au long de leur formation, car nous en sommes convaincus, c'est en pratiquant qu'on apprend. Ils échangent avec leur tuteur en leur envoyant des exercices et font également des exercices en ligne.
- Nos élèves ont accès à la bibliothèque de cours de leur formation. Ils y trouvent une collection complète de vidéos pour atteindre leurs objectifs et devenir autonomes rapidement.

## DÉLAIS D'ACCÈS :

Entrée et sortie permanente

## SUIVI ET ÉVALUATION :

Evaluation d'entrée en formation - Feuille d'émargement et attestation d'acquisition des compétences - Certificat de réalisation - Evaluation de la satisfaction du stagiaire - Certificat Diapasonia

## MOYENS PRÉVUS POUR LE SUIVI DE L'EXÉCUTION ET DES RÉSULTATS :

Le formateur vérifie la bonne exécution auprès du(es) stagiaire(s) et redonne l'explication si nécessaire. Il corrige les erreurs du(es) stagiaire(s) si nécessaire. A la fin de la formation, le formateur évalue la formation en regardant les résultats obtenus du(es) stagiaire(s) et vérifie les compétences acquises ainsi que celles à retravailler.

## MODALITÉS D'ACCÈS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

Diapasonia répond à la norme sur l'accessibilité handicap - Nous consulter.



Bio



Crédit photo Fotolia Pixabay Shutterstock Canva

# Diapasonia

La formation à votre rythme

plus de 30 ans d'expertise  
dans la Bio à votre service

1 Avenue des Cars  
87700 Aixe-sur-Vienne  
diapasonia@diapasonia.com

[www.diapasonia.com](http://www.diapasonia.com)  
05 55 01 16 83  
Lundi au Vendredi 9h-12h30 13h30-17h30

**Qualiopi**  
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :

ACTION DE FORMATION  
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

**MON  
COMPTE  
FORMATION**

les acteurs de  
la compétence  
créateurs d'avenir professionnels

**OPQF**  
QUALITÉ  
DES SERVICES  
INTELLECTUELS