

“DERMOCOSMESI IL CONSIGLIO IN FARMACIA”

ID: 5850 - 403007 21 crediti ECM	
Data inizio	15/01/2024
Data fine	31/12/2024
Obiettivo formativo N. 18	Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, di ciascuna specializzazione e di ciascuna attività ultraspecialistica, ivi incluse le malattie rare e la medicina di genere.
Destinatari	Farmacista territoriale; Farmacista pubblico del SSN; Farmacista di altro settore
Struttura	6 moduli didattici pubblicati sulla piattaforma https://ecm.accademiati.it . Ogni modulo è arricchito da videolezioni.
Tipologia	FAD con tutoraggio
Durata	14 ore di formazione
Test di apprendimento	a risposta multipla e a doppia randomizzazione
Certificato ECM	Si scarica e/o si stampa dopo aver: <ul style="list-style-type: none"> – concluso l'intero percorso formativo; – superato tutti i test di apprendimento, considerati validi se almeno il 75% delle risposte risulta corretto. Per ogni test sono possibili massimo 5 tentativi come previsto dalla normativa Agenas ECM vigente; – compilato il questionario della qualità percepita (obbligatorio)

OBIETTIVI FORMATIVI

Il percorso formativo sul consiglio dermocosmetico si articola in **6 moduli** finalizzati a:

- descrivere gli inestetismi del viso, del corpo e dei capelli attraverso varie modalità di check up;
- consigliare i trattamenti nutri-cosmetici, grazie a protocolli personalizzati;
- specializzarsi per fornire consigli mirati ai clienti che possano presentare problemi dermatologici e/o seguono terapie farmacologiche

VANTAGGI

Conoscere e gestire il reparto nutri-cosmetico della farmacia, potenziando il consiglio qualificato. Il corso attraverso lo studio di casi pratici permette di passare dal sapere al saper fare e al saper essere un punto di riferimento per i propri clienti.

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO



UNI EN ISO 9001:2015

PROGRAMMA

RESPONSABILE SCIENTIFICO – TUTOR - DOCENTE

Responsabile scientifico Docente - Tutor	Dott.ssa Gabriella Daporto
Laurea	Farmacia
Specializzazione	Cosmetologia
Affiliazione	Libera professionista, Trainer e progettista di percorsi formativi nel settore farmaceutico e cosmetico
Città	Milano

RAZIONALE

La conoscenza del mondo dei cosmetici è un grande valore per la farmacia nella soddisfazione del proprio cliente che può avvalersi dei consigli di farmacisti esperti. Anche in particolari situazioni, ad esempio di cute patologia o sottoposta a terapie oncologiche, il farmacista gioca un ruolo chiave anche come intermediario tra il cliente e il medico specialista.

Il cosmetico è collegato saldamente al mondo della salute e del benessere e non solo è uno strumento di bellezza, ma anche un **supporto psico-terapeutico**, perché lavora sull'autostima delle persone, le accompagna per tutta la vita, dalle prime delicate carezze fino alla necessità della cura di sé che caratterizza l'intera esistenza, per piacersi, piacere e così vivere meglio. La farmacia evidenzia una forte specializzazione nel segmento della cosmesi, basata sull'assortimento dei prodotti e sulla pluralità delle marche, ma il vero fattore di successo è il **consiglio del farmacista**, che non può esimersi dalla conoscenza profonda dei cosmetici e del cliente.

L'approccio al cliente prevede due fasi:

1. **il check-up, la lettura dei segni e le domande aperte**, ovvero la raccolta delle informazioni sulle anomalie che colpiscono la pelle, i capelli e le mucose. È importante saper analizzare innanzitutto le problematiche per poter formulare un protocollo di trattamento nutri-cosmetico completo;
2. **il protocollo di consiglio personalizzato** declinato in prodotti per la detergenza, per il trattamento nutri-cosmetico sia quotidiano sia specifico/periodico e le raccomandazioni del farmacista.

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

Modulo didattico 1 – LA PELLE GIOVANE

1. Introduzione: Il mondo della cosmesi

- 1.1 Il valore sociale dei cosmetici: prima si è visti, poi si è ascoltati
- 1.2 La ricerca scientifica da cui nascono i prodotti sicuri e di qualità
- 1.3 Le marche di dermocosmesi e di nutraceutica in farmacia
- 1.4 La fedeltà cliente-farmacia-marca: una sinergia d'azione

2. Il viso

3. La pelle giovane

3.1 Introduzione

3.2 Pelle grassa, mista, impura con imperfezioni a tendenza acneica

- 3.2.1 Introduzione e caso studio
- 3.2.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 3.2.3 Il protocollo di consiglio

3.3 Pelle disidratata, mista, stressata, sensibile

- 3.3.1 Introduzione e caso studio
- 3.3.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 3.3.3 Il protocollo di consiglio

Videolezioni

1. Il valore della cosmesi in farmacia
2. Pelle giovane: 2 casi pratici

Modulo didattico 2 - LA PELLE MATURA

1. Introduzione

2. Prime rughe di espressione, dinamiche

- 2.1 Introduzione e caso studio
- 2.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 2.3 Il protocollo di consiglio

1. 3. Rughe profonde, statiche e rilassamento cutaneo

- 3.1 Introduzione e caso studio 4
- 3.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 3.3 Il protocollo di consiglio

4. Perdita di densità cutanea post menopausa, discromie, secchezza

- 4.1 Introduzione e caso studio
- 4.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 4.3 Il protocollo di consiglio

Videolezioni

1. Pelle matura: 3 casi pratici
2. I cosmetici anti-età

Modulo didattico 3 - PELLE IPERSENSIBILE, INTOLLERANTE E PATOLOGICA

1. I dermocosmetici come complemento alla terapia farmacologica
2. Pelle ipersensibile, intollerante e patologica (Donna e Uomo)
 - 2.1 Introduzione e caso studio
 - 2.2 Il check-up: saper leggere i segni
 - 2.3 Il protocollo di consiglio
3. **Il Cross selling farmaco e dermocosmetico**
 - 3.1 Introduzione
 - 3.2 Il dialogo tra il banco del farmaco etico e il reparto prevenzione, benessere, bellezza
 - 3.3 I dermocosmetici come complemento alla terapia farmacologica
 - 3.4 Le marche di cosmesi dermatologica
 - 3.5 I protocolli di consiglio
 - 3.5.1 Farmaco dermatologici
 - 3.5.2 Farmaci fotosensibilizzanti sistemici e topici
 - 3.5.3 Colliri
 - 3.5.4 Farmaci uro-ginecologici
 - 3.5.5 Farmaci analgesici, antibiotici
 - 3.5.6 Farmaci anticoncezionali
 - 3.5.7 Multivitaminici sistemici
 - 3.5.8 Ipoglicemizzanti
 - 3.5.9 Farmaci per le malattie da raffreddamento
 - 3.5.10 Antidepressivi, ricostituenti
 - 3.6 I dermocosmetici al retrobanco
4. **Pelle maschile sensibile e rasatura**
 - 4.1 Introduzione e caso studio
 - 4.2 I check-up: saper leggere i segni
 - 4.3 Il protocollo di consiglio

Videolezioni

1. Pelle ipersensibile: 2 casi pratici
2. Prodotti dermatologici
3. L'abbinamento farmaco e dermocosmetico

Modulo didattico 4 – IL CORPO

1. **Introduzione**
2. **Cellulite, adiposità localizzata, controllo del peso**
 - 2.1 Introduzione e caso studio
 - 2.2 Il check-up: saper leggere i segni
 - 2.3 Il protocollo di consiglio

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

3. Smagliature

- 3.1 Introduzione e caso studio
- 3.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 3.3 Il protocollo di consiglio

4. Rilassamento e invecchiamento cutaneo, perdita di densità, secchezza

- 4.1 Introduzione e caso studio
- 4.2 Il check-up: saper leggere i segni
- 4.3 Il protocollo di consiglio

5. Mani screpolate, unghie fragilizzate, piedi secchi

- 5.1 Introduzione e casi studi
- 5.2 Il check-up: saper leggere i segni
 - 5.2.1 Le unghie
 - 5.2.2 Le mani
 - 5.2.3 I piedi
- 5.3 Il protocollo di consiglio

Videolezioni

- 1. Il check-up del corpo
- 2. Il controllo del peso e il check-up dello stile di vita

Modulo didattico 5 - PROTEZIONE SOLARE

1. Introduzione

2. Studio di due casi: protezione solare ed eritema della pelle intollerante

3. Il check-up: saper leggere i segni

4. I protocollo di consiglio

- 4.1 Prodotti cosmetici per la protezione solare
- 4.2 Prodotti complementari
- 4.3 Nutraceutica e consigli di nutrizione
- 4.4 Le raccomandazioni del farmacista

Videolezioni

- 1. IL check-up del fototipo
- 2. Protocollo di consiglio nutri-cosmetico

Modulo didattico 6 - CAPELLO E CUIOIO CAPELLUTO

1. La struttura del capello

2. Studio di sei casi

3. Il check-up: saper leggere i segni

- 3.1 Alopecia androgenetica uomo
- 3.2 Alopecia androgenetica donna in menopausa
- 3.3 Telogen effluvium

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano

Tel: (+39) 0239090440

E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato
presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

CQY
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015

- 3.3.1 Telogen effluvium lieve acuto
- 3.3.2 Telogen effluvium cronico
- 3.4 Forfora, seborrea, irritazioni del cuoio capelluto
- 3.5 Capelli devitalizzati, spenti, secchi, senza volume
- 3.6 Pediculosi

4. Il protocollo di consiglio

- 4.1 Il trattamento cosmetico
- 4.2 La nutraceutica e i consigli di nutrizione
- 4.3 Le raccomandazioni del farmacista

Videolezioni

1. Capello e cuoio capelluto: 7 casi pratici
2. Protocolli di consiglio nutri-cosmetico

Riferimenti bibliografici

Autore/i	Titolo	Fonte	Anno
Celleno L.	<i>Dermatologia cosmetologica</i> , II edizione	Tecniche Nuove, Milano	2022
D'Agostinis G., Mignini E.,	<i>Manuale del Cosmetologo</i> – III edizione	Tecniche Nuove, Milano	2022
Daporto G.,	<i>Il consiglio del prodotto cosmetico in farmacia</i>	Tecniche Nuove, Milano	2021
Daporto G.,	<i>Il consiglio e il cross selling in farmacia. un metodo strutturato</i>	Tecniche Nuove, Milano	2021
Cosmetica Italia Associazione nazionale imprese cosmetiche	<i>La scienza dietro la bellezza. Il valore scientifico del prodotto cosmetico</i>	Report annuale	2018
Progetto Intesa Unifarm	<i>I paidocosmetici, i deodoranti,</i>	Scuola di Specializzazione in Scienze e Tecnologie Cosmetiche, Università di Padova	2012
D'Agostinis G., Bertola P., Biraghi E., Donadelli R., Genta M.T., Goi P., Piergentili E., Rovesti G., Zago C	<i>Le formule cosmetiche</i>	Tecniche Nuove; Milano	2011
Bovero A.,	<i>Dermocosmetologia: dall'inetetismo al trattamento cosmetico,</i>	Tecniche Nuove, Milano	2011

Accademia Tecniche Nuove Srl

Via Eritrea 21, 20157 Milano
 Tel: (+39) 0239090440
 E-mail: info@accademiati.it - www.accademiati.it
 Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253
 C.F. / P.IVA n. 08955100964

Provider ECM ID: 5850

con accreditamento standard

Ente di Formazione accreditato presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 1122/2018, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO



UNI EN ISO 9001:2015