

## **PROGRAMME DE LA FORMATION DE CONSEILLER EN BOUTIQUE BIO ET ALIMENTATION SAINES (160h)**

### **Public concerné :**

La formation de Conseiller en boutique bio et alimentation saine du CENATHO s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent se professionnaliser dans le domaine du bio.

### **Objectifs pédagogiques :**

A la fin de la formation, le stagiaire saura :

- Maîtriser ses connaissances théoriques et pratiques en bio-nutrition et en bio-diététique
- Accueillir et conseiller avec pertinence la clientèle des boutiques d'alimentation saine, dites boutiques bios
- Conseiller et vendre les aliments bios, compléments alimentaires, plantes, huiles essentielles, cures, appareils, produits d'hygiène et de cosmétique de son secteur d'activité
- Mobiliser ses connaissances théoriques et pratiques en vente spécialisée, psychologie de la vente, conseil bio-nutritionnel individualisé, gestion, commerce et merchandising
- Mobiliser ses connaissances des marques, labels, chartes, cadres déontologiques et législatifs concernant le secteur du bio
- S'inscrire en professionnel de la vente et du conseil dans le panorama des acteurs du bien-être et de la qualité de la vie
- Accéder ainsi à un métier indépendant ou salarié (activité libérale, employé ou gérant une boutique bio, coopérative, parapharmacie, un laboratoire de compléments alimentaires ou végétaux, etc) et selon les codes ROME correspondants.

### **Prérequis pour suivre la formation**

- Avoir 23 ans révolus le 1er jour de la formation
- Être titulaire du baccalauréat

### **Nombre de personnes pouvant suivre la formation**

- 30 stagiaires max

### **Méthodes pédagogiques utilisées**

- Cours magistraux
- Pédagogie interactive

## Suivi et méthodes d'évaluation

- QCM régulier de contrôle des connaissances en cours
- Evaluation écrite et orale de fin de formation
- Réalisation d'un stage de 10j. en fin de formation

La réussite de l'examen de fin de formation (évaluation + stage) donne lieu à la délivrance d'un diplôme d'établissement d'enseignement privé de CONSEILLER EN BOUTIQUE D'ALIMENTATION SAINE, BIO – NUTRITION.

## Programme détaillé de la formation

### Sciences fondamentales (16h)

- Introduction à l'anatomie-physiologie : notions essentielles, métabolisme de la cellule à l'appareil digestif
- Anatomie-physiologie succincte des émonctoires : Drainages, dérivations et clés d'hygiène naturopathique en secteur « bio »
- Anatomie-physiologie succincte des systèmes nerveux, hormonal et immunitaire. Comprendre pour mieux conseiller ...
- Pathologies d'exclusion : limites du conseil dans le cadre des activités en boutique.

### Fondamentaux de la naturopathie (28h)

- Morphotypologie et nutrition
- Hygiène vitale naturelle (humorisme, vitalisme, causalisme, hygiénisme) santé et origine des maladies.
- Cures de santé, jeûnes, monodiètes et cures saisonnières et anti-oxydante...

### Nutrition (68h)

- Protides, lipides, glucides, eaux, fibres ... premières notions quantitatives et qualitatives
- Etude critique positive et négative des différents régimes
- Etude des aliments sujets à caution : viandes, œufs, fromages, légumineuses, café, alcool...
- Pollutions alimentaires, raffinage, additifs, aliments « bio » et « biodynamiques » ...
- Vitamines, minéraux, oligo-éléments, enzymes...
- Les aliments végétaux spécifiques du jeune enfant
- La germination
- Problématique du lait et du gluten
- Le concept et les gammes dites « orthomoléculaires »
- Modèles nutritionnels énergétiques. Psychologie alimentaire.

### Compétences spécifiques dans le domaine du « bio » (28h)

- Appareils, accessoires d'hygiène et qualité de vie vendus en boutique Bio
- Panorama des compléments alimentaires. Marques, critères, usages...
- Les plantes : introduction à la phytothérapie. Plantes et législation. Tisanes, extraits, jus, propriétés hygiéno-médicales et conseils en boutique bio
- Bio-cosmétologie et bio-esthétique : les produits et les conseils en boutique
- Connaissance des élixirs floraux



- Connaissance des huiles essentielles

### **Développement d'activité, commerce (20h)**

- Commerce / communication / merchandising
- Psychologie de la vente en boutique
- Législation du secteur bio : labels, déontologie...
- Comptabilité et gestion : notions indispensables selon les différents modes d'installation professionnelle