

Permettre un bon échange avec les clients avec les connaissances acquises et en Naturopathie de bons conseils en matière de compléments alimentaires

- Les secrets des compléments alimentaires Les associations alimentaires
- Comment et Quoi bien Manger
- Comment éviter les Mauvaises Habitudes Alimentaires
- Comment éviter de Nombreuses Maladies Gardez la Pleine Forme durant la Journée Construire son Propre Régime

Compétence(s) visée(s)

Conseillez vos clients comme un expert

Contenu

LA NUTRITION

Les différentes écoles de Nutrition médicales et naturopathies.
 Les bases de l'alimentation vitalisante.
 Les céréales glutineuses et non glutineuses. Les légumineuses et le soja.
 L'intérêt d'associer céréales et légumineuses pour les végétariens pour un meilleur éventail protéidique.
 Les bonnes et mauvaises associations alimentaires.
 Les super aliments et anti-oxydants.
 Comment remplacer le sucre.
 Minimiser les produits laitiers, les remplacer par les laits végétaux.
 Les protéines animales et l'intérêt de leur cuisson. La cuisson vapeur douce.
 Les intolérances alimentaires.
 Equilibre des repas sur la journée.
 Recettes vitalisantes. Jus vitalité, eaux détox...

LA NATUROPATHIE

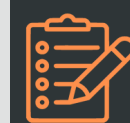
Des solutions pour rhumatismes, allergies, insomnies, poids, fatigue, PREVENTION diabète, Cancer, Alzheimer.
 Les drainages naturels.
 Les cures détox et le programme revitalisation.
 Réguler l'équilibre acido-basique et la flore intestinale. Les vrais compléments alimentaires.
 Ostéoporose, arthrose, arthrite. Mincir sans carence.
 Hyperactivité et troubles de l'enfance.
 Notion d'habitat sain : pollutions domestiques et électromagnétiques.



PUBLIC GERANT ET EMPLOYÉ DE MAGASIN BIO



PRÉREQUIS AUCUN



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
 EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
 DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),
 VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT	PENDANT	APRES
Questionnaire de positionnement	Evaluations formatives régulières par le formateur	Bilan téléphonique avec le client
Tour de table de recueil des attentes	Evaluation sommative des connaissances à chaud	Bilan téléphonique avec le formateur
	Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud	Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)
	Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation	

