

Vendredi 27 octobre 2017

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Au terme de cette journée, les participants seront en mesure de :

- Connaître les procédures de mise en marché des produits de santé naturels (PSN);
- Connaître les PSN couramment utilisés;
- Connaître leur efficacité et les risques associés à leur consommation;
- Accompagner sa clientèle de façon respectueuse et sécuritaire dans l'utilisation de PSN.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES**Conférence 1 : Produits de santé naturels : les motivations du client et les perceptions du professionnel**

- Connaître les motivations des consommateurs à acheter des PSN;
- Connaître les attitudes et perceptions des différents professionnels de la santé à l'égard des PSN;
- Connaître les perceptions et les pratiques et consultation des nutritionnistes à l'égard des PSN.

Conférence 2 : Potions magiques, élixirs antiques et cures miracles : le contexte clinique et réglementaire entourant les produits de santé naturels

- Énumérer les principales différences entre l'homologation par Santé Canada des médicaments et des PSN et homéopathiques;
- Nommer les risques auxquels sont exposés les patients lorsqu'ils sont incapables de reconnaître lorsqu'ils consomment des PSN aux fondements scientifiques discutables;
- Mettre en place des stratégies de communication afin d'aider les patients à faire de meilleurs choix en matière de PSN.

Conférence 3 : Combiner les savoirs ancestraux et la science moderne pour tirer le meilleur des produits de santé naturels

- Connaître et comprendre l'efficacité des PSN couramment utilisés;
- Évaluer les PSN en tenant compte du ratio bénéfices/risques;
- Connaître les ressources pertinentes pour obtenir de l'information juste sur les PSN.

Conférence 4 : Produits de santé naturels : l'envers de la médaille

- Comprendre les risques toxicologiques des PSN et leurs interactions possibles avec certains médicaments;
- Connaître les risques toxicologiques des PSN par la présentation d'histoires de cas.

Conférence 5 : Comment intervenir lorsque mon client utilise des produits de santé naturels?

- Connaître les attitudes et comportements à privilégier avec une clientèle qui fait usage de PSN;
- Développer ses habiletés interpersonnelles à l'aide de présentation d'histoire de cas.