

Pour une meilleure perception de la droguerie

Promouvoir l'image de la droguerie, la présenter comme l'adresse de référence en matière de santé et de beauté: tels étaient les objectifs des activités organisées par l'ASD en ce printemps 2009.

Il ne s'agissait pas seulement de démontrer au grand public que la droguerie est un partenaire compétent. Il fallait aussi convaincre le milieu de l'industrie. Raison pour laquelle des représentants des fournisseurs des drogueries ont été invités à assister aux conférences publiques sur le thème «Plaies et bobos – savoir ce qui aide vraiment les enfants» organisées dans les trois villes de Lyss, Olten et Zurich. Ces manifestations ont ainsi permis de présenter aux représentants de l'industrie l'ASD, les drogueries et leurs prestations.



Plaies et bobos

«Comment évaluer correctement la température de mon enfant?» ou «Que faire si mon enfant rentre de la place de jeux avec les genoux en sang?» C'est à ces questions, parmi tant d'autres, que les conférences publiques ont répondu. Des questions qui préoccupent particulièrement les mères, mais aussi un nombre étonnant de jeunes pères ainsi que d'autres personnes qui s'occupent d'enfants jusqu'à huit ans. Les 29 conférences ont d'ailleurs attiré entre 30 et plus de 100 personnes. Seules trois présentations ont dû être annulées faute d'un nombre suffisant d'inscriptions. Si le nombre des participants a considérablement varié d'une région à l'autre, les feedback en revanche ont tous été pareils – à savoir très positifs. Les participants ont beaucoup apprécié les conseils pratiques, ils ont posé quantité de questions et ont été ravis de recevoir la petite brochure de référence – qu'ils ont d'ailleurs pu utiliser pour prendre des notes. Le cours a été qualifié de «plaisant et

intéressant» et son contenu a souvent dépassé les attentes des participants (informations issues du formulaire de feed-back). Ils ont trouvé les informations concernant l'homéopathie, la spagyrie ou les sels Schüssler très intéressantes. Vous trouverez une analyse complète du nombre de visiteurs, des feedback et des conclusions à en tirer pour d'autres cours de ce type dans la prochaine édition de *d-inside*.

Presque inconnu: le b-learning

Au total, près de 50 représentants de l'industrie ont assisté aux activités qui, dans les trois villes de Lyss, Olten et Zurich, ont sciemment été organisées aux mêmes dates que les conférences publiques. Histoire de renforcer également l'image de la droguerie dans l'industrie. Les thèmes de ces animations étaient les offres de l'ASD en matière de communication, l'assurance-qualité ainsi que la formation. Cette année, le **b-learning** a particulièrement retenu l'attention des invités. **Elisabeth Huber**, responsable de DrogoBrain, l'instrument de b-learning de l'ASD, a expliqué ce que ce terme recouvre. Le b- ou blended-learning est un outil novateur de perfectionnement professionnel qui associe l'e-learning à quelques jours de formation présentielle (en classe). Elisabeth Huber est persuadée que ce mode d'apprentissage mixte présente un fort potentiel. Ses avantages sont d'ailleurs évidents: chacun peut apprendre quand et où bon lui semble, il n'y a plus de trajets à parcourir, d'où un gain de temps pour les drogueries. Par ailleurs, comme la préparation aux cours est harmonisée, les formations présentielles sont plus efficaces. Outre les cours obligatoires, les étudiants disposent d'autres possibilités de communiquer entre eux: les blocs théoriques sur les sels Schüssler comprennent du texte et des images ainsi que des éléments interactifs comme des chats, des forums et des blogs. La première formation de ce type a commencé le 1^{er} mai avec plus de 200 droguistes. D'autres modules seront régulièrement planifiés, organisés et intégrés à la planification des cours.

Flavia Kunz / trad: cs