

**PROGRAMME DETAILLE
FORMATION DE
DELEGUE PHARMACEUTIQUE/
TECHNICO-COMMERCIAL SANTE**

Formation théorique : 255H

Stage pratique : 175H

TOTAL : 430H

Module 1 : Connaissances scientifiques et médicales 50H

- Biologie notions, rappels
- Vocabulaire médical et scientifique
- Anatomie et physiologie du corps humain
- Les différents appareils (cardio-vasculaire, respiratoire, urinaire, génital, locomoteur, digestif, nerveux)
- Symptomatologie et prise en charge thérapeutique dans les domaines suivants :
- Douleur, fièvre, pneumologie/ORL, gastroentérologie, dermatologie, antisepsie, infectiologie, endocrinologie

Module 2 : Réglementation 30H

- Le système de santé (les médecins, les pharmaciens, l'hôpital et la Sécurité Sociale)
- Les différentes catégories de produit : médicaments, produits parapharmaceutiques, dispositifs médicaux, matériel médical ...)
- La réglementation
- Allothérapie, homéopathie, phytothérapie, médicaments génériques
- Les règles de prescription, de délivrance du médicament et des produits de santé

Module 3 : Environnement professionnel 50 H

- L'Industrie pharmaceutique, parapharmaceutique et biomédicale
- Les circuits de distribution
- Découverte de l'officine, de l'hôpital, du cabinet médical, dentaire et vétérinaire
- Le métier de Délégué Pharmaceutique
- Le métier de Technico-commercial santé

Formation de Visiteur Médical* – Formation de Délégué Pharmaceutique / Technico - Commercial Santé

*Enseignement supérieur privé

118 bis, rue de Javel 75015 PARIS – ☎ : 01.45.58.56.56 – 📠 : 01.45.57.47.48

Courriel : ifdm@efom.fr - Site : www.efom.fr

Fondation E.F.O.M Boris Dolto Reconnue d'Utilité Publique en cours d'immatriculation

(suite)

Module 4 : Le métier

100H

- Sell in / Sell out
- Négocier et vendre
 - à l'officine
 - à l'hôpital
 - dans les cabinets : médicaux, dentaires et vétérinaires
- Merchandising
- Maîtrise d'un argumentaire produit
- Communiquer et convaincre
- Training, mises en situation
- Planifier et organiser son activité
- Répondre à la stratégie commerciale de son laboratoire
- Etablir un plan d'action commerciale
- Reporting
- Utilisation NTIC

Module 5 : Projet Professionnel Personnalisé

25H

- Méthodologie de recherche d'emploi
- Rédaction de CV et lettre de motivation
- Simulation d'entretiens de recrutement
- Assistance à la recherche d'emploi
- Organisation de rencontres avec les laboratoires et les recruteurs

Module 6 : Application pratique

175H

- Stage terrain : 5 semaines dans les conditions réelles d'exercice du métier

Formation de Visiteur Médical* – Formation de Délégué Pharmaceutique / Technico - Commercial Santé

*Enseignement supérieur privé

118 bis, rue de Javel 75015 PARIS – ☎ : 01.45.58.56.56 – 📠 : 01.45.57.47.48

Courriel : ifdm@efom.fr - Site : www.efom.fr

Fondation E.F.O.M Boris Dolto Reconnue d'Utilité Publique en cours d'immatriculation