

## PROGRAMME FORMATION DÉLÉGUÉ PHARMACEUTIQUE - COMMERCIAL SANTÉ 2018

L'objectif de la formation est d'acquérir les connaissances et les compétences pour exercer le métier de Délégué Pharmaceutique

<b>Formation en centre</b>	<b>255 H</b>
<b>Stage pratique</b>	<b>175 H</b>
<b>TOTAL</b>	<b>430 H</b>

### Module 1 - Connaissances scientifiques : 50 H

**Compétence 1 : Etre capable de s'approprier les connaissances scientifiques sur différents domaines thérapeutiques et les utiliser dans les échanges avec les professionnels de santé**

- Le corps humain
  - Le principe « Anatomie Physiologie Pathologie Traitement » – Démarche clinique
  - Vocabulaire médical de base
  - Notions de biologie – la cellule
- Pharmacologie et galénique
- Hygiène - Infectiologie
- Rhumatologie
- Cardiologie - Pneumologie - ORL
- Gastroentérologie - Nutrition
- Urologie - Néphrologie
- Immunologie : réaction inflammatoire – allergie – vaccins
- Dermatologie - Cosmétologie
- Neurologie : douleur – fièvre – sommeil – anxiété
- Gynécologie : appareils génitaux – contraception – grossesse – ménopause

### Module 2 - L'Univers Santé – Hygiène – Beauté Bien-être – Aspects règlementaires : 30 H

**Compétence 2 : Etre capable de prendre en compte la réglementation pharmaceutique et économique et ses évolutions**

- La réglementation pharmaceutique et parapharmaceutique – L'Officine au cœur du dispositif
- Les gisements produits : Laboratoires et fabricants – Prescripteurs – Dispensateurs – Utilisateurs
- Systèmes de santé : Acteurs – Organisation – Financement
- Quizz interactif « La Protection sociale en France et son fonctionnement »
- Economie de la santé : repères fondamentaux

### Module 3 - Environnement professionnel : 40 H

**Compétence 3 : Etre capable d'identifier les différents interlocuteurs**

- L'Industrie pharmaceutique et les entreprises connexes
- Les fournisseurs de l'Officine et des Etablissements de Santé : qui vend quoi ? A qui ? Comment ?
- L'Officine française : son fonctionnement - ses partenaires

### Module 4 - Le métier : 110 H

**Compétence 4 : Etre capable de s'approprier les différentes activités du métier de DP**

- Le métier de Délégué Pharmaceutique / Commercial Santé : missions centrales et transversales
- SELL IN & SELL OUT – Déontologie
- Prospecter – Négociier – Vendre
- Le Sell In en Officine – Structure et Etapes
- Le Sell Out en Officine : Merchandising – Formation de l'Equipe – Animation sur lieu de vente
- Les actions du DP : auprès du Médecin libéral et hospitalier – chez le vétérinaire – chez le chirurgien-dentiste – Principe du maillage
- Produits et services à promouvoir
- Respect des stratégies commerciales
- Rencontres avec des dirigeants de Laboratoires – Echanges
- Exercices de communication ciblée – Trainings – Mises en situation
- Outils et Mise en œuvre des actions de Planification et d'Organisation de son activité
- Reporting

### Module 5 - Projet Professionnel Personnalisé : 25 H

**Compétence 5 : Etre capable de réussir des entretiens d'embauche de postes dans le domaine**

- 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 : 175 H

**Compétence 6 : Etre capable de mettre en pratique dans les conditions réelles du métier les compétences acquises**

- TERRAIN (**stage fourni par l'institut**)  
5 semaines  
prospection - négociation - vente - sell in & sell out dans les conditions réelles d'exercice du métier de Délégué pharmaceutique / Commercial Santé

### Institut de Formation Des Métiers de la Santé et du social