

FORMATION DÉLÉGUÉ PHARMACEUTIQUE / COMMERCIAL SANTÉ

IFDMS 2021

Certification visée :

Titre Professionnel de DÉLÉGUÉ PHARMACEUTIQUE
reconnu par l'Etat
au niveau 3 (Nomenclature France) et 5 (Nomenclature Europe) **Bac+2**
inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles
Code RNCP 34931



Organisme certificateur : IFDMS Fondation EFOM Boris DOLTO

La Certification de Délégué Pharmaceutique a pour objectif de valider les compétences techniques, scientifiques, commerciales, et organisationnelles nécessaires au métier de délégué pharmaceutique

L'IFDMS Fondation Efom Boris DOLTO délivre un **Titre Professionnel enregistré au RNCP34931**
sous réserve de la validation des 4 blocs de compétences suivants

Bloc 1 Organisation et gestion de l'activité commerciale itinérante d'un délégué pharmaceutique

Bloc 2 SELL IN Promotion, négociation et vente de produits/prestations de santé auprès des professionnels de santé

Bloc 3 SELL OUT Formation de l'équipe officinale, mise en avant des produits, animation

Bloc 4 Suivi administratif et commercial de l'activité

DURÉE DE LA FORMATION

430 h dont **255 h** en centre et **175 h** en stage pratique fourni

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 – L'environnement professionnel 20 h

Objectif : Etre capable de prendre en compte la réglementation pharmaceutique et économique et ses évolutions

L'univers de l'officine

Le système de Santé

L'économie de Santé : repères fondamentaux

L'industrie Pharmaceutique et les entreprises connexes

La réglementation pharmaceutique et parapharmaceutique

Module 2 : L'officine en pratique 40 h

Objectif : Etre capable d'identifier les différents interlocuteurs

L'Officine française : son fonctionnement - ses partenaires

Les fournisseurs de l'Officine et des Etablissements de Santé : qui vend quoi ? A qui ? Comment

Module 3 - Le métier : 120 H

Objectif : Etre capable de s'approprier les différentes activités du métier de DP

Le métier de Délégué Pharmaceutique / Commercial Santé :

Missions centrales et transversales - Déontologie

SELL IN en Officine : Prospective – Négocier – Vendre

SELL OUT en Officine : Merchandising – Formation de l'Equipe – Animation sur lieu de vente

Les actions du DP : auprès du Médecin libéral et hospitalier – vétérinaire – chirurgien-dentiste

Principe du maillage

Produits et services à promouvoir

Respect des stratégies commerciales

Rencontres avec des dirigeants de Laboratoires

Mises en situation

Exercices de communication ciblée –Trainings

Outils et Mise en œuvre des actions de Planification et d'Organisation de son activité

Reporting

Institut de Formation Des Métiers de la Santé et du social

FONDATION EFOM Boris DOLTO – Reconnue d'Utilité Publique

SIRET 528 855 489 00019 – n° d'activité 11 75 46890 75 – APE 8542Z - TVA n° FR 445 288 554 89

118 bis, rue de Javel – 75015 PARIS – ☎ : 01 45 58 73 09 – ☎ : 01 45 57 47 48

Courriel : ifdms@efom.fr – Site : www.efom.fr

FORMATION DÉLÉGUÉ PHARMACEUTIQUE / COMMERCIAL SANTÉ

IFDMS 2021

Module 4- Connaissances scientifiques : 40 H

Objectif : 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 -

Immunologie

Dermatologie - Cosmétologie

Neurologie : douleur – fièvre – sommeil – anxiété

Gynécologie

Module 5 - Projet Professionnel Personnalisé : 35 H

Objectif : Etre capable de réussir des entretiens d'embauche de postes dans le domaine

Compétences du Délégué Pharmaceutique

Analyse des offres 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 - Immersion professionnelle : 175 H

Objectif : Etre de capable de mettre en pratique dans les conditions réelles du métier les compétences acquises

Stage 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation écrite

Mises en situation simulée à l'oral

Mises en situation réelle

Etudes de cas

Evaluations écrites : contrôle continu et contrôle final des connaissances

Soutenance orale post stage

Jury de certification : internes et professionnels

Contrôle continu : 20 points sur 100

Contrôle final : 80 points sur 100

Pour valider le titre le candidat doit avoir obtenu une note égale ou supérieure à 50/100 pour l'ensemble des 4 blocs de compétences avec le minimum requis sur chacun des blocs de compétences.

Institut de Formation Des Métiers de la Santé et du social

FONDATION EFOM Boris DOLTO – Reconnue d'Utilité Publique

SIRET 528 855 489 00019 – n° d'activité 11 75 46890 75 – APE 8542Z - TVA n° FR 445 288 554 89

118 bis, rue de Javel – 75015 PARIS – ☎ : 01 45 58 73 09 – ☎ : 01 45 57 47 48

Courriel : ifdms@efom.fr – Site : www.efom.fr