

Titre à finalité professionnelle de **Délégué Pharmaceutique**

Inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles

Niveau 5 Bac+2 – RNCP 34931

Code CPF 330479 - code Certifinfo 109325 – code NSF 331w

Organisme certificateur : IFDMS Fondation EFOM Boris DOLTO

1

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 obligatoire fourni

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 – L'environnement professionnel 20 h

Objectif : Être 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 parpharmaceutique

Module 2 : L'officine en pratique 40 h

Objectif : Être 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 : Être 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 : Prospector – Négociateur – Vendre

SELL OUT en Officine : Merchandising – Formation de l'Équipe – 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.E PHARMACEUTIQUE TECHNICO-COMMERCIAL.E SANTÉ IFDMS 2023

Module 4- Connaissances scientifiques : 40 H
Objectif : Être 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 : Être 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 Minimum
Obligatoire pour passer la certification
Objectif : Être 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.

2

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 et avoir le minimum requis pour chacun des blocs.

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