

Titre enregistré au RNCP N° 38272 – Niveau 5 (bac+2) par décision de France compétences

Date d'enregistrement 14/11/2023 pour une durée de 5 ans



Code Certif Info N°115746

Codes NSF : 312t – 331w

Codes ROME Emploi visé : D1405 – D1407



Objectif de la formation :

La complexité de l'environnement et la diversité des produits de santé nécessitent pour le Délégué(e) Pharmaceutique /Technico-commercial(e) Santé de mobiliser des compétences commerciales mais aussi scientifiques, techniques et déontologiques. Pour exercer ce métier auprès de professionnels de santé et notamment des pharmaciens d'officines, il faut maîtriser les « codes » propres à l'univers de la santé, mobiliser les connaissances scientifiques et réglementaires propres à la promotion et la vente des produits de santé et développer son esprit d'analyse et de veille afin de pouvoir évoluer dans ce secteur en pleine mutation et appréhender les enjeux de l'e-santé.

Public visé :

Cette formation s'adresse à des personnes en reconversion professionnelle. Elle ne permet pas d'obtenir le statut étudiant.

Prérequis à l'entrée en formation :

- Justifier au minimum d'une certification professionnelle de niveau 4, avec au minimum un an d'expérience professionnelle dans la fonction commerciale, la gestion de la relation client ou dans le domaine de la santé.
- OU Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans dans le domaine de la santé ou d'une expérience commerciale
- ET avoir une appétence pour la vente.

Prérequis à la validation de la certification :

- Avoir réalisé un stage de 5 semaines, 175 heures.

Objectifs de la certification inscrite au RNCP N°38272 – Niveau 5 :

Le Titre à finalité professionnelle de « Délégué pharmaceutique » a pour objectif de valider les compétences techniques, scientifiques, commerciales et organisationnelles nécessaires au métier de Délégué pharmaceutique / Technico-commercial santé.

Pour l'obtention du Titre à finalité professionnelle « Délégué pharmaceutique », **le candidat doit valider chacun des 4 blocs de compétences suivants :**

RNCP38272BC01 - Préparation de l'activité commerciale en produits de santé sur son secteur

RNCP38272BC02 - Promotion, négociation et vente de produits de santé auprès des professionnels de santé

RNCP38272BC03 - Formation des professionnels de santé, mise en avant des produits, animation

RNCP38272BC04 - Suivi administratif et commercial de son activité

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 10 – 📠 : 01 45 57 47 48

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



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories :

- Actions de formation

- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Objectifs Pédagogiques :

Préparer l'activité commerciale en produits de santé sur son secteur en contribuant à l'élaboration d'un plan d'action commercial et **planifier** une tournée selon des modalités omnicanales.

Promouvoir, négocier et vendre des produits de santé auprès des professionnels en prenant en compte l'environnement économique et réglementaire des industries de santé.

Former des professionnels de santé en mobilisant ses connaissances scientifiques et en utilisant un vocabulaire idoine.

Conseiller les équipes officinales sur la mise en avant des produits et **animer** sa gamme de produits

Réaliser un suivi administratif et commercial de son activité

Tester le métier en situation réelle lors du stage pratique et **transposer** les apports théoriques sur le terrain.

Évaluer ses compétences et illustrer son expérience pour favoriser son retour à l'emploi

Programme détaillé de la formation : 455 heures dont 175 heures de stage pratique

Module 1 : L'environnement économique et réglementaire de la promotion des produits de santé (64 heures)

- Identifier tous les acteurs de l'environnement des produits de santé
 - Le système de santé
 - L'économie de santé
- Appliquer la réglementation liée à la promotion des produits de santé / dispositifs médicaux
 - Loi anti-cadeaux
 - Charte de qualité des pratiques professionnelles (Arrêté du 4 mars 2022)
- Identifier les différents interlocuteurs de l'officine en France
 - Décrire le fonctionnement d'une pharmacie d'officine dans son intégralité
 - Reconnaître ses différents partenaires
 - Distinguer les différents marchés présents en pharmacie
 - Analyser les données de ces différents marchés (GERS, IQVIA...)

Module 2 : S'approprier les connaissances scientifiques nécessaires à la promotion et la formation des produits de santé auprès des équipes officinales. (52 heures)

- Principe « Anatomie – Physiologie – Pathologie – Traitement »
- Démarche clinique / Vocabulaire de base
- Notions de biologie - La cellule
- Pharmacologie et galénique
- Hygiène – Infectiologie
- Hématologie – Immunologie
- Appareil locomoteur – Orthopédie
- Cardiologie
- Appareil Respiratoire
- Dermatologie – Cosmétologie
- Appareil digestif – Nutrition
- Urologie
- Système Nerveux - Ophtalmologie

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 10 – 📠 : 01 45 57 47 48

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

Module 3 : Préparation de l'activité commerciale en produits de santé sur son secteur géographique (32 heures)

- Evaluer le potentiel d'un client/prospect en fonction de son marché afin de prioriser son activité.
- Analyser sa concurrence et son marché pour déterminer ses forces/ faiblesses/ Opportunités/Menaces et définir son argument clé.
- Etablir un plan d'action, dans le respect de la stratégie de l'entreprise et définissant les objectifs de Sell-In et Sell-Out sur une période donnée.
- Planifier un plan de tournée en prenant en compte le ciblage dans une logique d'optimisation du temps et des coûts grâce à l'utilisation d'outils informatiques et numériques.
- Distinguer les différents outils promotionnels et les attribuer à chaque segment de pharmacies

Module 4 : Maîtriser les différentes étapes de la promotion, négociation et vente de produits de santé (Sell-In) (32 heures)

- Formuler un objectif de visite spécifique pour chaque typologie de pharmacie ou professionnel de santé
- Adapter sa communication à la modalité de rendez-vous grâce à l'utilisation de différents modes de communication en Visio.
- Sélectionner les techniques de communications nécessaires à créer un climat de confiance avec son interlocuteur, découvrir ses besoins et ceux de ses clients /patients.
- Argumenter sur ses produits de santé et réaliser une démonstration appropriée.
- Calculer les remises et les prix d'achat conseillés en fonction des différents taux de TVA pratiqués en pharmacie.

Module 5 : Appliquer les différentes techniques de Sell-out pour pérenniser son partenariat avec les professionnels de santé. (32 heures)

- Informer et former les professionnels de santé à l'utilisation et à la délivrance des produits de santé dans le respect du cadre réglementaire à l'aide d'un support informatique type PowerPoint.
- Distinguer et sélectionner les différentes techniques de mise en avant des produits dans une pharmacie.
- Conseiller l'équipe officinale dans l'animation commerciale de la gamme ou services proposés sur une période donnée.
- Définir les objectifs des actions de Sell-Out en lien avec le plan d'action.
- Collecter et analyser les résultats de ces actions de Sell-Out et proposer des actions correctrices.

Module 6 : Assurer le suivi administratif et commercial de son activité de Délégué Pharmaceutique (30 heures)

- Gérer le suivi des ventes et identifier avec différentes fonctions supports impliquées.
- Analyser une visite avec un professionnel de santé
- Rédiger un compte rendu permettant d'optimiser la préparation des prochaines visites sur un support informatique (fichier Excel, CRM)
- Distinguer les principales fonctions d'un logiciel de CRM
- Différencier les informations à transmettre à la hiérarchie : vigilances, veille concurrentielle

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 10 – 📠 : 01 45 57 47 48

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

Module 7 : Adopter la posture de Délégué(e) Pharmaceutique – Technico-commercial(e) santé et réussir sa reconversion professionnelle. (38 heures)

- Décrire ses compétences professionnelles pouvant être transposées vers l'emploi visé.
- Analyser les offres d'emploi du secteur des industries de santé
- Rédiger son CV et sa lettre de motivation
- Préparer un entretien de recrutement en face/face et à distance
- Organiser sa recherche d'emploi
- Développer son réseau à travers la rencontre de professionnels du recrutement

Module 8 : Mise en pratique des nouvelles compétences dans l'exercice du métier visé, en situation réelle au sein d'une entreprise de santé pendant minimum 175h. *Ce stage de 175h minimum est un prérequis à la certification professionnelle.*

- Stage terrain de 5 semaines
- Planifier sa tournée
- Prospecter une cible de pharmacies sur un secteur géographique d'environ 70km autour de son domicile.
- Promouvoir une gamme de produits et/ou services de santé d'un des partenaires de l'IFDMS.
- Négocier et vendre la gamme de produits
- Former les équipes officinales à la délivrance et au conseil des produits ou services.
- Mettre en avant les produits ou services.
- Analyser ses visites et rédiger un compte rendu d'activité
- Utiliser un logiciel de CRM

Pédagogie

- Équipe composée de professionnels de santé et de professionnels issus des industries de santé. Docteur en pharmacie, juriste en droit de la santé, certifiée en médecine, cadre de santé, responsable du recrutement dans les industries de santé, formatrice des réseaux de promotions.
- Formation mixte en présentiel et à distance.
- Accueil des stagiaires dans des salles dédiées à la formation.
- Espaces de travail à disposition avec matériel informatique.
- Supports de cours fournis
- Dossier numérique partagé
- Méthodologie active et participative, mise en situation, jeux de rôles, études de cas, échanges d'expériences, quizz.
- Evaluations formatives sous forme de QCM, QROC, mises en situation.

Modalités d'évaluation pour la certification :

- Évaluations des connaissances scientifiques, environnement économique et réglementaire des produits de santé par QCM et QROC
- Étude de cas
- Entretien avec un jury

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 10 – 📠 : 01 45 57 47 48

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