## Délégué Pharmaceutique

#### **Financement**

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISME BORDEAUX
CECOTTI Sandrine
05.56.34.01.73
sandrine.cecotti@formasup-campus.fr

Accès à la formation

#### Publics visés :

Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)

Sélection:

Dossier Concours

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

#### Conditions d'accès :

 Niveau Bac • Fibre commerciale, Bonne présentation, Bonne élocution. • dossier de candidature, puis tests écrits et entretien de motivation

### Prérequis pédagogiques :

 Niveau Bac • Fibre commerciale, Bonne présentation, Bonne élocution. • dossier de candidature, puis tests écrits et entretien de motivation

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

# Objectif de la formation

Le délégué pharmaceutique assure la prospection d'une clientèle professionnelle de pharmaciens, de parapharmacies, de médecins spécialisés (esthétiques, dentaires, dermatologues, vétérinaires, etc.) et de centres hospitaliers publics ou privés dans un contexte de présentation, de démonstration, d'information et de vente-conseil directe de produits et/ou services de Santé. Il a pour mission de commercialiser, de vendre les produits de sa société, d'informer scientifiquement et techniquement le pharmacien, le médecin et son personnel. Le délégué pharmaceutique est l'une des principales forces de vente de l'entreprise, il prospecte les clients potentiels et leur propose les produits, les services, les matériels de Santé adaptés. Pour cela, il entretient avec la clientèle une relation commerciale privilégiée. L'objectif du.de de.la délégué pharmaceutique est de maintenir, de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise grâce à l'atteinte de ses objectifs de vente. Il est l'ambassadeur de l'entreprise, des produits ou de la marque qu'il représente. Le délégué pharmaceutique doit effectuer des déplacements quotidiens en véhicule (pas obligatoire sur Paris) pour visiter ses clients, entreprises ou particuliers, sur un périmètre géographique prédéterminé. Il est chargé de vendre les produits de l'entreprise, de conseiller et de fidéliser sa clientèle. Il organise lui-même ses rendez-vous et définit son itinéraire. La prospection est également l'une de ses missions principales. À cet effet, Il peut être amené à faire du porte à porte pour présenter les produits de l'entreprise, analyser les besoins des clients potentiels et éventuellement négocier de nouveaux contrats.

## Contenu et modalités d'organisation

I - MODULE PROFESSIONNEL Découverte de l'industrie pharmaceutique (histoire, rôle, types d'établissement, organisation et fonctionnement, circuits de la chaine pharmaceutique, RSE, etc.) Le métier de délégué pharmaceutique (ses différences vs. le visiteur médical, son environnement professionnel, ses missions, etc.) Système et économie de santé (Système de soins en France vs. dans le monde, modes de remboursement, organisation du système, dépenses de santé, etc.) Le médicament et sa réglementation (la définition du médicament, le développement du médicament, ses modes de remboursement, sa commercialisation, prescription, la pharmacovigilance, etc.) Les autres produits de santé et produits de parapharmacie (différents produits, dispositifs médicaux, produits cosmétiques, compléments alimentaires, etc.). TOTAL MODULE I 154H II - MODULE SCIENTIFIQUE Organisation générale du corps humain (test de niveau, terminologie scientifique/médicale/paramédicale/e, notions de biologie fondamentale, les différents niveaux d'organisation du corps humain) Pharmacologie (test de niveau, introduction à la pharmacologie, pharmacocinétique : devenir du médicament dans l'organisme, pharmacodynamie : effets des médicaments) Domaines thérapeutiques et produits associés (classes pharmaco-thérapeutiques, dispositifs médicaux et parapharmacie) Thème santé, et activités transversales TOTAL MODULE II 126H III - MODULE ACTIONS COMMERCIALES Etude de marché : Enquête/synthèse/approche terrain 18 Le marketing fondamental 32 La gestion d'un secteur 16 Les formes de communication orale, écrite et non verbale 47 Technique de vente 32 La gestion de le relation clients 16 TOTAL MODULE III 161H IV - MODULE BUREAUTIQUE Word (dont exercices d'application) Excel (dont exercices d'application) PowerPoint (dont exercices d'application) Travaux pratiques : Apports théoriques, échanges, exercices et cas d'usage. TOTAL MODULE IV?: 14H V. MODULE DE RECHERCHE D'EMPLOI ET DE STAGE D'IMMERSION PROFESSIONNELLE Identification des compétences, renforcer la confianc

Mixte

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours

### Validation(s) Visée(s)

Délégué pharmaceutique - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

COMPTE Eligible au CPF

# Et après ?

Suite de parcours

EMPLOYABILITE Le métier de Délégué pharmaceutique, désigne à la fois des commerciaux strictement dédiés à la vente de médicaments, de matériel médical ou de dispositifs médicaux distribués par les pharmacies, mais aussi de façon plus large les commerciaux qui s'adressent aux hôpitaux, cliniques, dentistes, vétérinaires.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif Dates de formation Ville Organisme de formation Type d'entrée CPF Modalités

00534306 du 05/05/2025 au 06/02/2026 Bordeaux (33) ISME BORDEAUX