

Licence Professionnelle Santé, spécialité : Visiteur médical

RNCP10929 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	331
Code(s) ROME	D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Visiteur médical a pour vocation d'assurer l'information médicale auprès des professionnels de santé et entretenir une relation professionnelle avec ceux-ci pour promouvoir les produits pharmaceutiques et leur bon usage dans le respect de l'éthique.

Compétences ou capacités attestées (3 niveaux définis: 1 = avec encadrement, 2 = en autonomie, 3 = avec capacité à transmettre, voire à innover)

L'ensemble des activités et des compétences sont mises en œuvre dans le cadre de la réglementation pharmaceutique et des obligations légales.

1 - Information, promotion et conseil auprès des professionnels de santé

- Information sur les produits et services
- Réponse aux questions des médecins et autres professionnels de santé sur un ou plusieurs produits et services (caractéristiques, contre-indications, avantages différentiels), dans le cadre d'une prise en charge globale des patients

- Organisation des visites et prise de rendez-vous

2 - Relations avec les professionnels de santé

- Développement des relations avec les différents professionnels de santé sur un secteur
- Organisation et animation d'actions de communication professionnelle et des EPU (réunions professionnelles, formation médicale continue, universitaire, congrès...)

3 - Recueil, traitement et diffusion de l'information sur les produits et l'activité

- Recueil et traitement des informations sur les produits, à partir de la documentation et des sessions de formation, pour préparer les visites et les actions de communication
- Recueil, analyse et transmission des demandes et des informations recueillies aux services concernés
- Recueil et transmission des informations de pharmacovigilance
- Enregistrement et transmission télématique / informatique des données
- Rédaction de rapports d'activité

- Veille concurrentielle et remontée des informations auprès de sa hiérarchie
 - Suivi des visites et actions de communication professionnelle : réponse aux questions et transmission des documents et informations
- 4 - Gestion et développement du secteur
- Gestion des fichiers des prescripteurs
 - Proposition et/ou élaboration d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux
 - Analyse des résultats et mise en place des actions correctives et de développement
 - Gestion des visites dans le cadre du plan d'action et d'un travail en équipe
 - Préparation des visites et des actions de communication professionnelle en fonction de la stratégie de l'entreprise et dans le cadre d'un travail en équipe
 - Gestion des moyens matériels (voiture, micro-ordinateur...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- o Utiliser les connaissances scientifiques et médicales, telles que définies par l'accord du 24 juillet 1992 «Formation professionnelle des visiteurs médicaux» et son dernier avenant pour apporter des informations et répondre à des questions dans le cadre de schémas thérapeutiques liés à une pathologie donnée en rapport avec les spécialités présentées
 - o Mettre en relation ces connaissances et les argumentaires produits
 - o Échanger avec les professionnels de santé sur des sujets scientifiques
- Connaissance réglementaire et économique de l'industrie du médicament (niveau 2)
 - o Intégrer dans son activité professionnelle les règles de publicité, de promotion, de distribution et de délivrance du médicament et leurs évolutions
 - o Sensibiliser et apporter des informations sur les évolutions de la réglementation
 - o Utiliser les outils liés au produit (RCP, fiche produit, avis de la commission de transparence...)
 - o Recueillir et faire remonter les informations de pharmacovigilance en suivant les procédures internes et la réglementation
- Communication (niveau 3)
 - o Établir une relation de qualité avec le professionnel de santé
 - o Identifier les préoccupations, les besoins du professionnel de santé et ses pratiques de prise en charge du patient par un questionnement approprié
 - o Faciliter l'expression de son interlocuteur, écouter, expliciter
 - o Adapter sa communication à l'interlocuteur
 - o Répondre aux préoccupations du professionnel de santé de façon appropriée
 - o Traiter les demandes d'informations et les objections
 - o Conclure l'entretien
 - o Analyser les points forts et les points faibles de sa visite
- Développement d'un argumentaire (niveau 3)
 - o Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du professionnel de santé et de la concurrence
 - o Répondre aux questions sur les produits
 - o S'approprier le contenu de l'information élaborée par les responsables scientifiques du laboratoire
 - o Identifier et collecter les informations du terrain sur les produits
 - o Utiliser les informations, argumentaires, aides de visite élaborés par l'entreprise
 - o Entretenir et développer ses connaissances sur les produits par la formation
- Outils informatiques (niveau 2)
 - o Enregistrer les données relatives à la visite dans les bases de données
 - o Renseigner et mettre à jour des fichiers
 - o Utiliser les outils de transmission électronique
 - o Rechercher des informations sur l'outil informatique
- Organisation du travail (niveau 3)
 - o Organiser les visites en fonction des buts fixés et dans le cadre d'un travail en équipe
 - o Prendre des rendez-vous

- o Transmettre les demandes d'information auxquelles on ne peut répondre soi-même aux personnes et aux services concernés et assurer leur suivi
- o Assurer la remontée d'informations sur les produits et le marché
- o Partager l'information sur les professionnels de santé du secteur avec l'ensemble des acteurs de l'entreprise concernés (binôme, ville / hôpital, délégué pharmaceutique, ARC...)
- o Rédiger des compte-rendu et des rapports d'activité
- o Appliquer les procédures de l'entreprise et les règles de sécurité (routière, informatique...)
- Analyse et suivi d'activité (niveau 2)
- o Rechercher et collecter les informations sur les produits et le marché
- o Interpréter et synthétiser des informations socio-économiques et démographiques du secteur
- o Lire et comprendre des tableaux de bord d'activité, des indicateurs et des outils d'analyse
- o Analyser et prendre en compte les résultats et les écarts pour identifier les points à améliorer
- Compétences complémentaires (niveau 1)
- o Analyser les besoins des professionnels de santé et apporter les réponses appropriées en terme d'information et de services
- o Définir des priorités et des objectifs pour les visites en fonction des informations recueillies
- o Définir des priorités et des objectifs pour les actions de communication professionnelle
- o Animer des actions de communication professionnelle et développer des relations professionnelles
- o Analyser l'activité et définir un plan d'action sur un secteur en fonction de la stratégie de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Pharmacie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Délégué médical, Visiteur médical ville / spécialiste, Délégué à l'information médicale, Attaché scientifique, « Medical representative »

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %

Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Membres de l'Equipe Pédagogique de la Mention ayant contribué aux enseignements élargie aux professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Universitaires et professionnels (dispositif VAE)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cpnvm.com> , <http://www.leem.org> , <http://www.univ-poitiers.fr>

Université de Poitiers

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10929/>