

Responsable en management et marketing des industries de la santé

RNCP13084 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	331
Code(s) ROME	M1705, M1703, M1403, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/09/2020

Certificateur(s)

Institut de management des industries de la santé (IMIS)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE · SIRET : 31249509600173

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable en Management et Marketing des Industries de la Santé exerce les activités suivantes :

- Bloc A.1 : Analyse de marchés, élaboration et mise en œuvre d'un plan marketing dans le domaine des industries de la santé
- Bloc A.2 : Développement des ventes dans le domaine des industries de la santé et réalisation de business plan
- Bloc A.3 : Management de l'entreprise et des organisations
- Bloc A.4 : Management des hommes et des équipes
- Bloc A.5 : Mise en œuvre de la stratégie technico-réglementaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

Bloc A.1 : Analyse de marchés, élaboration et mise en œuvre d'un plan marketing dans le domaine des industries de la santé :

- Détecter le besoin d'une étude de marché
- Analyser les résultats d'une étude de marché
- Suivre l'évolution d'un produit ou d'une gamme de produits/services sur le marché de la santé
- Construire et utiliser l'outil SWOT
- Construire un plan marketing opérationnel
- Présenter un plan marketing opérationnel
- Elaborer son plan d'actions en fonction de la concurrence
- Proposer des actions de marketing digital

Bloc A.2 : Développement des ventes dans le domaine des industries de la santé et réalisation de business plan

- Etablir le contact avec son interlocuteur
- Découvrir les besoins et les motivations de son interlocuteur : écouter, savoir questionner, argumenter, négocier
- Repérer les objections, savoir les préciser et y répondre
- Conclure l'entretien commercial

- Construire un Business Plan
- Construire un budget équilibré

Bloc A.3 : Management de l'entreprise et des organisations

- Maîtriser l'utilisation de l'outil PESTEL dans l'analyse des éléments externes impactant l'entreprise
- Construire un plan de recherche et un plan de veille
- Exécuter concrètement des actions de veille
- Exploiter en entreprise la spirale de l'information ainsi que les outils de collecte, de traitement et de diffusion d'informations
- Décider d'orientations stratégiques
- Exécuter concrètement des actions de lobbying
- Proposer une démarche de prise de décision
- Mettre en place un dispositif global d'intelligence économique
- Raisonner de façon systémique
- Etre capable d'analyser les états financiers d'une entreprise ou d'un Groupe et d'effectuer un diagnostic simple

Bloc A.4 : Management des hommes et des équipes

- Analyser la dynamique individuelle, les besoins, les motivations, les atouts et les sources de tensions
- « Vendre » une situation impopulaire de la Direction à ses collaborateurs
- Dire non
- Optimiser le fonctionnement d'une équipe en utilisant les points forts de chacun des membres de cette équipe
- Aborder de façon constructive les situations difficiles et les conflits

Bloc A.5 : Mise en œuvre de la stratégie technico-réglementaire

- Analyse des risques liés à la vie du produit
- Validation des axes de communication dans le respect de l'AMM et de la législation
- Communication avec les autorités de santé
- Contrôle de la conformité réglementaire
- Veille réglementaire et scientifique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteurs d'activité : médicament, matériel médical, biotechnologies, vaccins, cosmétologie, santé, prestations de services santé
- Taille des entreprises :
Principalement les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire pour les secteurs du médicament et du matériel médical
Principalement les petites et moyennes entreprises voire microentreprises dans le secteur des biotechnologies

Ces entreprises sont situées aussi bien en France qu'à l'Etranger

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

chef de produit
chef de gamme
directeur marketing
business developer
responsable de la veille marketing et stratégique
responsable des études de marché

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 067 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	13 733
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président : Directeur de l'IMIS

Membres : 2 professionnels de la santé + 2 enseignants

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : Directeur de l'IMIS

Membres : 2 professionnels de la santé (parité employeur / salarié)
+ 2 enseignants

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/09/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4071

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35100

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.imislyon.com

www.groupe-igslyon.com

Mail : contactimis@groupe-igs.fr

<http://www.groupe-igs.asso.fr>

<http://www.imislyon.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13084/>