

Diplôme d'université de visiteur médical (DU)

RNCP1409 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	331w
Code(s) ROME	D1405
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

INSTITUT DE PHARMACIE INDUSTRIELLE DE LYON (IPIL)

<http://ipil.univ-lyon1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le visiteur médical assure les activités suivantes : - Information, promotion et conseil auprès des médecins sur les spécialités pharmaceutiques commercialisées selon la stratégie mise en oeuvre par le laboratoire

- Transmission à la hiérarchie des informations recueillies auprès des médecins
- Suivi administratif et commercial : gestion du secteur
- Formation, autoformation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du DU de visiteur médical est capable : - de transmettre une information de qualité ;

- de gérer son temps, son secteur ;
- d'actualiser ses connaissances ;
- d'utiliser des nouveaux systèmes de gestion et d'information.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Un visiteur médical est salarié d'un laboratoire pharmaceutique ou d'une société prestataire de service. Rattaché au service des ventes, il est le lien entre le corps médical et l'entreprise et exerce sur un secteur géographique donné qu'il doit développer (chiffre d'affaires).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Visiteur médical

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Depuis juillet 1992, l'accès à la profession est réglementé par accord collectif de branche du 24 juillet 1992. Ce diplôme d'université est l'un des diplômes exigés par l'arrêté du 17 septembre 1997 (Journal Officiel du 25 septembre 1997) pour toute personne qui fait de l'information par démarchage ou de la prospection pour les médicaments.

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

35 % d'enseignants, 65 % de professionnels de la visite médicale

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2005

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP4036

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cpnvm.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1409/>