

Mention Médicaments et autres produits de santé, spécialité Marketing pharmaceutique

RNCP17503 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 222w
Code(s) ROME	M1707, M1705, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Paris-Sud - Paris 11
<http://www.u-psud.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Chef de produit (national et international)

Le Chef de produit dans le secteur de l'industrie pharmaceutique a pour mission d'élaborer et mettre en oeuvre la stratégie marketing afin de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité des produits dont il a la charge.

- Directeur Marketing

Le Directeur Marketing conçoit et conduit la stratégie marketing et veille au respect de la réglementation.

- Directeur business development.

Le Développeur de nouveaux marchés identifie les nouveaux marchés, définit et met en oeuvre des stratégies adéquates. Il prospecte des nouvelles cibles en prenant en compte les politiques de santé

- Responsable des études de marché

Le Responsable des Etudes de Marché définit, planifie, coordonne et exploite les études de marché afin d'apporter des recommandations nécessaires à l'élaboration de la stratégie économique de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

le titulaire du diplôme met en oeuvre ses connaissances des marchés spécifiques (génériques, marché hospitalier...) afin d'être capable de:

Maîtriser des études de marché.

Mettre en oeuvre des stratégies de la visite médicale.

Elaborer un plan marketing.

mener des négociations économiques.

Maîtrise de l'environnement réglementaire.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industries de la Santé (industrie pharmaceutique et sciences du vivant) ou entreprises et institutions en lien avec ces industries. En France ou à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de produit ;
Chef de gamme ;
Chargé d'études de marché ;
Directeur des ventes.

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)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Apprentissage

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE
Jury du diplôme de pharmacie ou du diplôme de master.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE
oui

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17503/>