

CQP Délégué pharmaceutique

RNCP25599 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	222w
Code(s) ROME	D1405
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3104 — Industrie pharmaceutique
Date d'échéance	23/08/2020

Certificateur(s)

LES ENTREPRISES DU MEDICAMENT · SIRET : 78466854300027

Commission paritaire nationale de l'emploi des industries de santé (CPNEIS) - Les entreprises du médicament (LEEM)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) titulaire du CQP Délégué pharmaceutique réalise la promotion et la vente de produits d'automédication ou de prescription auprès des pharmacies en fonction des lignes directrices définies par la direction des ventes et dans le cadre de la réglementation pharmaceutique.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont les suivantes :

- Information et réponse aux questions des pharmaciens, de l'équipe officinale ou autres clients sur un ou plusieurs produits et services (caractéristiques, contre-indications, avantages différentiels)
- Application d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens...)
- Recueil, analyse et transmission des demandes et des informations recueillies aux services concernés (direction des ventes, pharmacovigilance...)
- Présentation des caractéristiques et des avantages des produits à l'aide des outils promotionnels
- Conseil sur le plan du merchandising, de la revente des produits et de la gestion de stock
- Négociation (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison) et vente des produits de la gamme (établissement d'un contrat ou d'un bon de commande)
- Proposition et négociation d'offres commerciales et de services
- Suivi des commandes, de la facturation et du compte client (litiges, invendus...) et/ou des appels d'offres
- Gestion du fichier clients
- Enregistrement et transmission informatique des données
- Veille concurrentielle et remontée des informations vers sa hiérarchie
- Analyse des résultats et de la rentabilité par rapport aux objectifs et mise en place d'actions correctives ou de développement du secteur (congrès, manifestations professionnelles...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Etablir une relation positive avec le client
- Identifier les besoins et y répondre de façon appropriée

- Faciliter l'expression de son interlocuteur, reformuler, expliciter
- Traiter les objections
- Négocier des conditions de vente
- Conclure l'entretien de vente
- Expliquer les caractéristiques des produits et les traduire en avantages concurrentiels
- Répondre aux questions sur les produits
- Expliquer les principes de vente-conseil associés aux produits
- Identifier et collecter les informations terrain sur les produits
- Expliquer l'avantage commercial et financier du choix d'un produit ou d'un service pour une pharmacie à partir de la typologie et du mode de fonctionnement de cette pharmacie
- Utiliser les connaissances sur les notions de bases associées aux pathologies, les principaux symptômes associés aux pathologies, les principales molécules et les classes thérapeutiques, les principales formes galéniques utilisées, la notion d'effet indésirable ou iatrogène, pour expliquer les caractéristiques des classes thérapeutiques et la démarche conseil que peut apporter le pharmacien face à une pathologie
- Identifier, collecter et transmettre les informations de pharmacovigilance
- Intégrer dans son activité professionnelle les règles de publicité, de promotion, de distribution et de délivrance du médicament et leurs évolutions
- Appliquer les obligations du délégué pharmaceutique en matière de relations professionnelles
- Mettre en oeuvre une relation de partenariat et de confiance avec le pharmacien et l'équipe officinale
- Expliquer les avantages et l'intérêt commercial de l'exposition des produits (merchandising), de la vente conseil et de la vente associée
- Expliquer les points clés permettant de « faire vendre »
- Prendre en compte la rotation des stocks et les complémentarités entre les différents produits au moment de la négociation
- Rechercher et collecter des informations sur le marché, les consommateurs, ainsi que les informations propres à la pharmacie
- Analyser la typologie de la pharmacie, de l'équipe officinale et de la clientèle
- Expliquer les résultats des ventes et les causes des écarts dans le cadre d'un entretien avec le responsable hiérarchique
- Prendre en compte les résultats et les écarts pour identifier les points à améliorer
- Mettre en oeuvre un plan d'action client en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- Déterminer un plan de visite, des objectifs de visite et préparer son offre en fonction de l'ensemble des informations recueillies et de la stratégie du laboratoire
- Renseigner et transmettre un contrat et un bon de commande en respectant les procédures
- Renseigner et mettre à jour le fichier clientèle
- Utiliser les outils de transmission électronique
- Rédiger un rapport d'activité
- Organiser son activité commerciale
- Assurer la qualité du service client en relation avec les services compétents de l'entreprise
- Communiquer en interne et travailler en équipe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités : Industries du médicament à usage humain et à usage vétérinaire

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emploi accessible : Délégué(e) pharmaceutique, attaché(e) technico-commercial(e), délégué(e) commercial(e), attaché(e) commercial(e), représentant(e) en pharmacie ...

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)	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 continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury paritaire national est composé du même nombre de représentants « employeurs » que de représentants des « organisations syndicales »

Le jury est également composé de quatre experts en formation professionnelle

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	23/08/2020
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25599/>