

Mention « Métiers de la promotion des produits de santé »

»

RNCP25935 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 331p
Code(s) ROME	D1405, D1406, D1402, D1401
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paul Sabatier - Toulouse 3

<http://www.ups-tlse.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette mention comprend les parcours types suivant :

- Métiers de la Promotion du Médicament et des Produits de Santé
- Conseiller en produits dermo-cosmétiques

dont les activités et les compétences ou capacités attestées communes sont décrites ci-après.

Pour consulter les informations spécifiques aux parcours types, se référer aux liens Internet renvoyant vers les fiches parcours types des établissements.

- Présentation et démonstration des produits de santé aux clients et aux professionnels de santé (pharmacie, parapharmacie, hôpital, cabinet médical, institut, ...)
- Information et conseil sur l'utilisation et le bon usage des produits de santé
- Collecte des effets indésirables liés à l'utilisation des produits de santé et déclaration auprès des fabricants et auprès du service de l'entreprise en charge des vigilances
- Conseils sur l'implantation ou la présentation des produits dans un point de vente
- Analyse et suivi des données d'activités d'un secteur (rentabilité des visites, chiffre d'affaire,...)
- Réalisation du bilan annuel d'activité
- Encadrement, gestion et animation de l'activité d'une équipe
- Organisation et animation des sessions de formation sur les produits
- Promotion des produits auprès des professionnels et des clients dans l'objectif de dynamiser les ventes
- Elaboration d'un rapport d'activité et remontée de la veille concurrentielle auprès de la hiérarchie
- Négociation des modalités du contrat de vente avec le client et gestion des contrats

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Informer le professionnel de santé ou le client sur les propriétés et les indications des produits de santé en mobilisant les connaissances scientifiques en vue du bon usage du produit de santé.
- Promouvoir le bon usage des produits de santé, en s'appuyant sur la connaissance du fonctionnement du système de santé et de ses acteurs ainsi que du cadre juridique des produits de santé.
- Identifier les besoins et adapter le discours au professionnel de santé ou au client, et, communiquer en utilisant les techniques de communication, négociation et de vente.
- Promouvoir un produit de santé auprès d'interlocuteurs diversifiés (professionnels de santé, public) en prenant en

compte la réglementation et en utilisant les outils et techniques de communication, négociation et vente.

- S'insérer dans l'entreprise ou le collectif de travail en maîtrisant l'organisation de l'entreprise et la législation du travail.
- Planifier son activité dans le cadre d'un travail d'équipe et respecter les objectifs fixés par l'entreprise.
- Utiliser les outils d'analyse et d'évaluation de l'activité afin de répondre aux objectifs fixés par l'entreprise.
- Elaborer et transmettre des rapports d'activités à la hiérarchie.
- Actualiser ses connaissances par le biais de la formation continue organisée par l'entreprise et par auto-formation.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans une langue étrangère en particulier sur les aspects techniques appliqués aux produits de santé.
- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

S Autres activités de service

G Commerce

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller en information sur les produits de santé
- Délégué commercial spécialisé
- Visiteur médical
- Attaché à la promotion du médicament
- animateur formateur des produits de santé

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'emploi/métier de visiteur médical ou délégué hospitalier médicament est accessible avec le diplôme de visiteur médical (Art. L. 5122-11 à 16 du Code de la Santé Publique). Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur médical ou commercial ou avec une expérience professionnelle dans ces secteurs.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 370 €

Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	69 950
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé :

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Accords européens ou internationaux

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-tlse3.fr>

<http://www.pharmacie.ups-tlse.fr>

<http://www.medecine.ups-tlse.fr>

Université Toulouse III Paul Sabatier

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25935/>