

# Délégué(e) pharmaceutique

RNCP28663 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                   |
| Code(s) NSF             | 331w, 312t                 |
| Formacode(s)            | 34580                      |
| Code(s) ROME            | D1402, D1408, D1405        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 19/07/2022                 |

## Certificateur(s)

DE VINCI HIGHER EDUCATION (DVHE) · SIRET : 44087031900025

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le(la) délégué(e) pharmaceutique exerce ses activités dans les forces de vente de produit de santé (médicaments, génériques, médication familiale, cosmétologie, nutrition, produits dentaires, vétérinaires, phytothérapie, homéopathie, matériel médical, chirurgical, matériel pour hôpital, clinique...) auprès d'une clientèle de professionnels(les) de la santé (pharmacie, parapharmacie, dentiste, hôpital....)

Ses principales activités s'étendent autour de :

L'élaboration d'un plan d'actions commerciales

L'évaluation des résultats commerciaux

La gestion et le développement d'un portefeuille client

L'organisation de la tournée sur un site géographique donné

La communication avec la clientèle

La présentation et l'information sur des produits de santé

La négociation et la vente des produits

Le compte rendu d'une journée

La transmission à la hiérarchie

Le suivi et la fidélisation de la clientèle

Le pilotage d'activité

La veille et la capitalisation d'informations

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est composée de 3 blocs de compétences capitalisables :

Elaborer une stratégie et un plan d'actions commerciales

Promouvoir et vendre des produits de santé

Assurer le suivi des clients/es et de l'activité et réaliser une veille stratégique sur son périmètre d'activité

## Blocs de compétences

## **RNCP28663BC01 — Elaborer une stratégie et un plan d'actions commerciales**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

#### **Descriptif :**

Elaborer un plan d'actions commerciales à partir des objectifs nationaux et régionaux.

Evaluer les résultats des actions commerciales et mettre en place des actions correctives et/ou d'amélioration.

Gérer et développer un portefeuille client

#### **Modalités d'évaluation :**

Etude de cas thématiques. Mission en entreprise, validation de stage. Rapport de stage. Soutenance orale

#### **Modalité de certification :**

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences.

## **RNCP28663BC02 — Assurer le suivi des clients/tes et de l'activité et réaliser une veille stratégique sur son périmètre d'activité**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

#### **Descriptif :**

Gérer le suivi clients à court et moyen termes.

Piloter son activité au quotidien.

Réaliser une veille stratégique sur son périmètre d'activité (secteur économique et géographique, législation, produits).

#### **Modalités d'évaluation :**

Etudes de cas thématiques. Mise en situation avec jeu de rôle. Mission en entreprise. Rapport de stage. Soutenance orale.

#### **Modalité de certification :**

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.

## **RNCP28663BC03 — Promouvoir et vendre des produits de santé**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

#### **Descriptif :**

Organiser sa tournée en optimisant son temps en fonction des objectifs de vente.

Communiquer et dialoguer avec le client afin de susciter son intérêt et de recueillir ses besoins.

Présenter et informer sur des produits de santé.

Négocier et conclure une vente de produits de santé.

Capitaliser son expérience et les informations recueillies lors de la tournée.

#### **Modalités d'évaluation :**

Etude de cas thématiques. Mise en situation avec jeu de rôle. Mission en entreprise. Rapport de stage. Soutenance orale.

#### **Modalité de certification :**

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 2nd bloc de compétences.

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Le(la) délégué(e) pharmaceutique est un(e) commercial(e) travaillant pour des entreprises de tailles diverses :

Des groupes pharmaceutiques de dimension internationale. Des laboratoires de dimension nationale. Des fabricants/es spécialisés/es: produits conseils-médication familiale, matériel médico-technique, produits pharmaceutiques, produits cosmétiques, diététiques, ...Des laboratoires commercialisant des génériques. Des prestataires.

### **TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

Délégué(e) pharmaceutique. Technico-commercial(e) santé. Attaché(e) technico-commercial(e) pharmaceutique. VRP en pharmacie. Délégué(e) commercial(e). Attaché(e) commercial(e). Représentant(e) en pharmacie. Technico-

commercila(e) matériel médical. Commercila(e) ou délégué(e) dentaire/vétérinaire/cosmétologie

#### RÈGLEMENTATIONS 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 776 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 55 496                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 36 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 6 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X80 — Maîtrise des magasins<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux<br>R4X92 — Cadres du management des magasins                                                                                                                                                  |

## 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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Un/e représentant/e de la direction pédagogique. 4 professionnels/les extérieurs/es à l'établissement : 2 dirigeants/tes d'entreprises du médicament et 2 délégués/es pharmaceutiques

#### COMPOSITION DU JURY — VAE

La présidence du jury sera confiée à un/e professionnel/le du secteur.

Un/e représentant/e de la direction pédagogique. 4 professionnels/les extérieurs/es à l'établissement : 2 dirigeants/tes d'entreprises du médicament et 2 délégués/es pharmaceutiques

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 19/07/2022 |
|--------------------------------------------|------------|

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP36703

## Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28663/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 8                 |
| Parcours menés à terme | 14                |
| Taux d'achèvement      | 175 %             |
| Période                | 02/2022 – 11/2022 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 62                |
| Montant total engagé     | 161 391 €         |
| Coût moyen par dossier   | 2 603 €           |
| Durée moyenne            | 456 h             |
| Période                  | 02/2020 – 07/2022 |
| France compétences       | 75 %              |
| France Travail           | 16 %              |
| Régions                  | 6 %               |
| Reste à charge titulaire | 2 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.