

Manager du marketing et de la communication santé

RNCP28709 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	331, 320, 312
Formacode(s)	34052, 46301
Code(s) ROME	M1703, M1705, E1103, E1402, E1401
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 manager du marketing et de la communication santé est en charge de l'élaboration et de la mise en oeuvre de la stratégie produit ou service de santé : médicaments, dispositifs médicaux, biotechnologies, compléments alimentaires, dermocosmétique, prestations assurancielles, services de santé...

Il(elle) organise la communication à destination des patients(es), du grand public, des professionnels(les) de santé, en tenant compte de la réglementation et des spécificités du parcours de soin.

Ses activités principales sont :

Construction du plan marketing stratégique

Pilotage d'une étude de marché

Suivi et évaluation de la performance du plan marketing stratégique

Benchmark

Planification des actions

Suivi et contrôle du respect du planning et du budget

Organisation de symposiums

Mise en place de programmes de formation

Réalisation d'un plan de veille

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification se décline en 3 blocs de compétences capitalisables :

Elaborer ou participer à l'élaboration de la stratégie marketing produits et services de santé

Concevoir et coordonner la mise en oeuvre d'une stratégie et d'un plan de communication sur des produits ou services de santé

Développer et entretenir des relations avec l'écosystème des acteurs(trices) de santé et les médias

Blocs de compétences

RNCP28709BC01 — Concevoir et coordonner la mise en oeuvre d'une stratégie et d'un plan de communication sur des produits ou services de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Elaborer un plan de communication portant sur un produit ou service de santé en adéquation avec la stratégie marketing

Planifier des actions de communication et mettre en place la promotion du produit ou service de santé

Piloter, suivre, et évaluer une stratégie média et réaliser les ajustements nécessaires

Modalité d'évaluation :

Cas pratiques communication 1 et 2 et stratégie multi-média

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.

RNCP28709BC02 — Développer et entretenir des relations avec l'écosystème des acteurs de la santé et les médias

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Développer les relations avec les acteurs de santé dans les médias

Réaliser une veille stratégique sur le secteur

Modalité d'évaluation :

Réalisation d'un plan veille

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.

RNCP28709BC03 — Elaborer ou participer à l'élaboration de la stratégie marketing produits et services de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Elaborer la stratégie marketing en tenant compte des spécificités médico-économiques et réglementaires du produit ou de service de santé

Piloter et analyser une étude de marché sur un produit ou un service de santé dans l'optique d'une prise de décision

Suivre et évaluer la performance marketing du plan marketing stratégique pour proposer des actions d'amélioration

Modalité d'évaluation :

Cas pratique marketing et étude de marché

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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce(tte) professionnel(le) peut exercer sa profession dans des entreprises de toute taille de secteurs d'activités variés : Activités pour la santé humaine. Service d'assurance (complémentaire santé). Industrie pharmaceutique. Industrie du secteur des dispositifs médicaux. Industrie dermocosmétique. Industrie agroalimentaire à vocation santé. Services de publicité et d'études de marché. Conseil et relations publiques et communication. Agences de communication.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé(e) de communication/événementiel. Chef(fe) de produit. Responsable de communication santé. Spécialiste congrès et événements. Chargé(e) de mission partenariats. Chargé(e) de projets européens. Rédacteur(trice) concepteur(trice) santé. Chef(fe) de publicité. Chef(fe) de projet e-santé. Attaché(e) scientifique régional(e) ou hospitalier(ère). Business developer. Responsable des études qualitatives, quantitatives et de prospective. Analyste stratégique. Expert(e) auprès des pouvoirs publics (Anses, Ansm, HAS, ARS, CEE...) Responsable marketing santé.

Responsable de zone internationale. Chef(fe) de gamme. Responsable des études pharmaco-économiques.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 950 €
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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
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 U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Président/e du Jury : Un/e représentant/e d'une société partenaire

Membres du jury : Le/la directeur/trice pédagogique, un membre du corps enseignant et deux professionnels/les extérieurs/es à l'organsime.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président/e du Jury : Un/e représentant/e d'une société partenaire

Membres du jury : Le/la directeur/trice pédagogique, un membre du corps enseignant et deux professionnels/les extérieurs/es à l'organsime. (50% salarié/e - 50% employeur/euse)

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 100 €
Selon la branche	8 088 € – 8 321 €
Prise en charge	Branches concernées
8 100 €	Valeur par défaut · 206 branches
8 321 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 088 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
8 277 €	CPNEFP Mutualité
8 273 €	CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme
8 147 €	CPNEF de la Publicité

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2022
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36620

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28709/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	50 %
Période	02/2022 – 12/2022

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	5 090 €
Coût moyen par dossier	2 545 €
Durée moyenne	410 h
Période	01/2022 – 02/2022
France compétences	100 %

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