

Délégué pharmaceutique

RNCP29393 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	331w
Code(s) ROME	D1405, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2020

Certificateur(s)

INSTITUT DE COMMUNICATION LILLOIS · SIRET : 53138911200016

Institut de communication médicale (ICM)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le délégué pharmaceutique effectue la promotion et la vente des produits pharmaceutiques, parapharmaceutiques auprès de professionnels de santé (pharmaciens, dentistes, vétérinaires...).

Il négocie (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison) et vend des produits pour le laboratoire qu'il représente. Il est responsable d'un secteur géographique qu'il gère avec beaucoup d'autonomie, en lien avec le directeur régional qui le manage. Il met en place un plan d'action sectoriel et dispose d'outils promotionnels afin d'assurer au mieux la mise en valeur de ses produits pour atteindre les objectifs chiffrés fixés par sa hiérarchie.

Il doit prospecter, créer ou développer un fichier clients qui lui permettra de gérer au mieux son agenda. Il passe beaucoup de temps sur la route allant de rendez-vous en rendez-vous chez ses différents clients.

Le délégué pharmaceutique doit aussi assurer un suivi administratif de ses clients. Il doit gérer les stocks, assurer la facturation mais aussi répondre aux appels d'offres. Il analyse les résultats afin d'assurer la meilleure rentabilité aux produits que son laboratoire commercialise.

Il doit aussi conseiller les professionnels de santé et les utilisateurs. Ses connaissances scientifiques sont alors indispensables et lui permettent aussi d'avoir un véritable rôle d'information et de réponses aux questions des pharmaciens et/ou des clients (caractéristiques, contre-indications, avantages différentiels).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Vente et promotion des produits

Le délégué pharmaceutique doit être capable de :

- Maîtriser les techniques de négociation
- Traiter les objections
- Identifier les besoins et d'y répondre de façon appropriée
- S'exprimer à l'oral
- Savoir argumenter en utilisant des connaissances médicales
- Intégrer la réglementation pharmaceutique dans les situations de vente et de conseil auprès du pharmacien et de l'équipe officinale

Prospection

Le délégué pharmaceutique doit être capable de :

- Organiser son activité commerciale

- Maîtriser les outils de prospection et d'analyse de données
- Assurer une veille concurrentielle
- Etablir une proposition commerciale
- Suivi administratif (suivi des clients)

Le délégué pharmaceutique doit être capable de :

- Savoir mesurer la satisfaction client
- Gérer les réclamations
- Mesurer les résultats des actions menées (Analyser les résultats/objectifs)
- Animer le suivi de la relation client

Blocs de compétences

RNCP29393BC01 — Suivi administratif (suivi des clients)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Le délégué pharmaceutique doit être capable de :

- Savoir mesurer la satisfaction client
- Gérer les réclamations
- Mesurer les résultats des actions menées (Analyser les résultats/objectifs)
- Animer le suivi de la relation client

Modalité d'évaluation :

Examens sur table/Etude de cas

Rapport de journée de stage

Mise en situation professionnelle, jeu de rôle

RNCP29393BC02 — Prospection

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Le délégué pharmaceutique doit être capable de :

- Organiser son activité commerciale
- Maîtriser les outils de prospection et d'analyse de données
- Assurer une veille concurrentielle
- Etablir une proposition commerciale

Modalité d'évaluation :

Examens sur table/Etude de cas

Rapport de journée de stage

Mise en situation professionnelle, jeu de rôle

RNCP29393BC03 — Vente et promotion des produits

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Le délégué pharmaceutique doit être capable de :

- Maîtriser les techniques de négociation
- Traiter les objections
- Identifier les besoins et d'y répondre de façon appropriée
- S'exprimer à l'oral
- Savoir argumenter en utilisant des connaissances médicales
- Intégrer la réglementation pharmaceutique dans les situations de vente et de conseil auprès du pharmacien et de l'équipe officinale

Modalité d'évaluation :

Examens sur table/Etude de cas

Mise en situation professionnelle, jeu de rôle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industrie pharmaceutique, Laboratoire pharmaceutique

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Délégué pharmaceutique, délégué vétérinaire, délégué hospitalier, délégué dentaire, attaché commercial, représentant 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 initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

- . Le Directeur d'ICM, Président du Jury
- . La Directrice Pédagogique, assesseur
- . Le coordinateur de formation
- . 6 membres minimum issus du monde enseignant et professionnel des milieux professionnel visés pour la certification

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Identique au jury formation initiale

COMPOSITION DU JURY — VAE

En projet, attente de validation RNCP

Jury :

- . 4 membres externes à ICM issus des milieux professionnels visés par la certification
- . Le Directeur d'ICM, Président du Jury
- . La Directrice Pédagogique, assesseur

. Le Coordinateur de formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2020

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

icm@univ-catholille.fr

ICM

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29393/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	4 400 €
Coût moyen par dossier	4 400 €
Durée moyenne	420 h
Période	10/2020
France compétences	79 %
Reste à charge titulaire	21 %

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