

Délégué pharmaceutique et commercial de la santé

RNCP2941 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	DEUST — Diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques
Code(s) NSF	222
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

<http://www.univ-montp1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le délégué pharmaceutique commercial de la santé présente aux pharmaciens, dentistes, vétérinaires, professionnels de la rééducation et de l'appareillage, acheteurs des hôpitaux... les médicaments ou des matériels médico-techniques. Ainsi il leur expose les caractéristiques (propriétés thérapeutiques, contre-indications, avantages différentiels...) des médicaments (génériques) ayant fait l'objet d'une autorisation de mise sur le marché. Dans ce cadre, il recueille et transmet les informations de pharmacovigilance. Il peut également faire des présentations scientifiques devant des groupes. Il présente également les produits dans les domaines de la parapharmacie et de la diététique.

Dans le domaine du merchandising, il élabore un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens...) de son entreprise. Il assure le suivi administratif et commercial du lancement de nouveaux produits.

Dans les agences de maintien à domicile ou auprès des hôpitaux, il négocie les conditions (prix, volume, délai de livraison...) de la vente et de la location d'une gamme de produits. Il établit les contrats et les bons de commandes. Il surveille la facturation, les comptes clients (litiges, invendus...) et les appels d'offres (remontée des propositions, information sur la concurrence...).

Dans un laboratoire, il se charge de la formation du personnel d'officine (entreposage, préparation et vente des médicaments).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Comprendre l'anglais technique Argumenter scientifiquement pour convaincre

Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients

Connaître les produits, le marché et la concurrence

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans les forces de vente du domaine de la santé et du médicament. Il occupe un poste de délégué pharmaceutique ou d'agent commercial auprès des fournisseurs de la pharmacie d'officine (médicaments et produits cosmétiques, vétérinaires, dentaires, diététiques...), de formateur des équipes officinales pour un laboratoire, de collaborateur d'agences de maintien à domicile ou d'agent commercial dans les sociétés de répartition et de distribution du médicament.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants et professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

idem

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2941/>