

Délégué pharmaceutique

RNCP36703 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	331w, 312t
Formacode(s)	34580
Code(s) ROME	D1402, D1405
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/07/2022
Date d'échéance	20/07/2024

Certificateur(s)

DE VINCI HIGHER EDUCATION (DVHE) · SIRET : 44087031900025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le délégué pharmaceutique exerce ses activités dans les forces de vente de produits de santé (médicaments, génériques, médication familiale, cosmétologie, nutrition, produits dentaires, vétérinaires, phytothérapie, homéopathie, matériel médical, chirurgical, matériel pour l'hôpital), auprès d'une clientèle de professionnels de la santé (pharmaciens, para pharmaciens, dentistes, hôpitaux).

Le délégué pharmaceutique occupe une place essentielle dans l'industrie du médicament. Au vu des enjeux, de l'évolution du marché et de la réglementation, le métier de délégué pharmaceutique exige actuellement une triple compétence : commerciale, médicale et réglementaire.

ACTIVITÉS VISÉES

Elaboration d'un plan d'action sectoriel en produits de santé

- Mise en œuvre de la stratégie de son entreprise
- Gestion et développement du portefeuille de clientèle

Promotion et vente des produits de santé

- Organisation de la tournée sur un secteur géographique donné
- Approche du client

- Présentation des produits de santé

- Négociation et vente des produits de santé
- Compte-rendu quotidien

Suivi des clients et pilotage de l'activité en produits de santé

- Suivi des clients
- Pilotage de l'activité
- Veille et capitalisation de l'information

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Appliquer à une gamme de produits de santé la stratégie commerciale de son entreprise, en vue de définir des objectifs de vente.

Elaborer un plan d'action sectoriel sur sa zone de chalandise, en précisant les objectifs à atteindre par lignes de produits, dans le but d'organiser son activité commerciale et d'optimiser sa gestion du temps.

Identifier et configurer les outils commerciaux adaptés à l'action envisagée, en s'alignant sur les processus prédéfinis par son entreprise, afin d'assurer le suivi en temps réel des actions à mener et des résultats.

Collecter les informations commerciales et financières des acteurs de la santé sur sa zone de chalandise, afin d'identifier les prospects intéressants pour son entreprise.

Définir les critères opérationnels de choix des prospects (catégories, situation géographique, volume d'activité, etc.) en vue d'organiser rationnellement un plan de prospection.

Créer et organiser son fichier client, à l'aide des outils commerciaux préalablement configurés, en vue de faciliter la gestion quotidienne de l'action commerciale à mener et la conservation des données collectées auprès des clients du secteur santé.

Planifier et préparer efficacement ses rendez-vous et négociations avec les prospects et clients, dans le but de rationaliser sa tournée quotidienne en limitant les déplacements.

Mener un entretien commercial avec un prospect ou un client, selon une méthodologie adaptée au contexte santé, en vue d'identifier ses besoins en produits de santé.

En fonction des besoins exprimés, présenter des produits de santé à des médecins ou pharmaciens, à l'aide de documents supports et outils d'aide visuelle, dans le but de préparer la négociation.

Mener une négociation raisonnée, en utilisant les méthodes de reformulation des besoins et de réponse aux objections du client, dans le but de conclure une vente conforme au potentiel client et aux objectifs de son entreprise.

Conseiller et équiper un client sur le plan de son merchandising, afin d'amorcer une relation durable et de confiance.

Transmettre à la direction des ventes les résultats commentés de sa tournée quotidienne, à l'aide des outils informatiques configurés à cet effet, dans le but de réaliser les commandes et d'affiner son plan d'action sectoriel.

Suivre le processus de vente depuis la commande jusqu'à la réception par le client, en s'assurant de la disponibilité des produits, afin de renforcer le niveau de confiance et la fidélisation de ses clients.

Mettre à jour en temps réel ses données clients, à l'aide des outils numériques adaptés, en perspective des rendez-vous à suivre.

Analyser ses données d'activité et ses chiffres de vente, au regard des objectifs prédéfinis, afin d'identifier la part de clientèle la plus rentable et d'optimiser son portefeuille.

Identifier et mettre en œuvre les mesures correctives du plan d'action sectoriel, dans le but de réaliser ou dépasser les objectifs de son action commerciale.

Exercer une veille concurrentielle et documentaire approfondie, sur la base des demandes clients et des informations transmises par les autorités de santé, afin d'ajuster son plan d'action sectoriel.

Concevoir et mettre en œuvre les outils de présentation de son offre dans les salons professionnels du secteur pharmaceutique, dans le but d'accroître sa visibilité et d'élargir son réseau professionnel.

Communiquer en interne avec les différents services concernés dans l'entreprise, à l'aide des outils collaboratifs mis à disposition par celle-ci, afin de favoriser le travail d'équipe et la réussite collective.

Blocs de compétences

RNCP36703BC01 — Elaborer un plan d'action sectoriel en produits de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Appliquer à une gamme de produits de santé la stratégie commerciale de son entreprise, en vue de définir des objectifs de vente.

Elaborer un plan d'action sectoriel sur sa zone de chalandise, en précisant les objectifs à atteindre par lignes de produits, dans le but d'organiser son activité commerciale et d'optimiser sa gestion du temps.

Identifier et configurer les outils commerciaux adaptés à l'action envisagée, en s'alignant sur les processus prédéfinis par son entreprise, afin d'assurer le suivi en temps réel des actions à mener et des résultats.

Collecter les informations commerciales et financières des acteurs de la santé sur sa zone de chalandise, afin d'identifier les prospects intéressants pour son entreprise.

Définir les critères opérationnels de choix des prospects (catégories, situation géographique, volume d'activité, etc.) en vue d'organiser rationnellement un plan de prospection.

Créer et organiser son fichier client, à l'aide des outils commerciaux préalablement configurés, en vue de faciliter la gestion quotidienne de l'action commerciale à mener et la conservation des données collectées auprès des clients du secteur santé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire

Travaux écrits
Etude de cas thématique
Mise en situation professionnelle
Présentation orale devant le jury

RNCP36703BC02 — Promouvoir et vendre des produits de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier et préparer efficacement ses rendez-vous et négociations avec les prospects et clients, dans le but de rationaliser sa tournée quotidienne en limitant les déplacements.

Mener un entretien commercial avec un prospect ou un client, selon une méthodologie adaptée au contexte santé, en vue d'identifier ses besoins en produits de santé.

En fonction des besoins exprimés, présenter des produits de santé à des médecins ou pharmaciens, à l'aide de documents supports et outils d'aide visuelle, dans le but de préparer la négociation.

Mener une négociation raisonnée, en utilisant les méthodes de reformulation des besoins et de réponse aux objections du client, dans le but de conclure une vente conforme au potentiel client et aux objectifs de son entreprise.

Conseiller et équiper un client sur le plan de son merchandising, afin d'amorcer une relation durable et de confiance.

Transmettre à la direction des ventes les résultats commentés de sa tournée quotidienne, à l'aide des outils informatiques configurés à cet effet, dans le but de réaliser les commandes et d'affiner son plan d'action sectoriel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire
Travaux écrits
Mise en situation professionnelle
Présentation orale devant le jury

RNCP36703BC03 — Suivre ses clients et piloter son activité en produits de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Suivre le processus de vente depuis la commande jusqu'à la réception par le client, en s'assurant de la disponibilité des produits, afin de renforcer le niveau de confiance et la fidélisation de ses clients.

Mettre à jour en temps réel ses données clients, à l'aide des outils numériques adaptés, en perspective des rendez-vous à suivre.

Analyser ses données d'activité et ses chiffres de vente, au regard des objectifs prédéfinis, afin d'identifier la part de clientèle la plus rentable et d'optimiser son portefeuille.

Identifier et mettre en œuvre les mesures correctives du plan d'action sectoriel, dans le but de réaliser ou dépasser les objectifs de son action commerciale.

Exercer une veille concurrentielle et documentaire approfondie, sur la base des demandes clients et des informations transmises par les autorités de santé, afin d'ajuster son plan d'action sectoriel.

Concevoir et mettre en œuvre les outils de présentation de son offre dans les salons professionnels du secteur pharmaceutique, dans le but d'accroître sa visibilité et d'élargir son réseau professionnel.

Communiquer en interne avec les différents services concernés dans l'entreprise, à l'aide des outils collaboratifs mis à disposition par celle-ci, afin de favoriser le travail d'équipe et la réussite collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire
Travaux écrits
Etude de cas thématique
Mise en situation professionnelle
Présentation orale devant le jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le délégué pharmaceutique est un commercial travaillant pour :

- Des groupes pharmaceutiques de dimension internationale
- Des laboratoires pharmaceutiques de dimension nationale
- Des fabricants spécialisés en matériel médical, produits de parapharmacie, produits cosmétiques, produits

diététiques

- Des laboratoires commercialisant des génériques
- Des prestataires variés

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Délégué pharmaceutique

Technico-commercial santé

Attaché technico-commercial pharmaceutique

Visiteur médical

VRP en pharmacie

Délégué commercial

Représentant en pharmacie

Technico commercial matériel médical

Commercial ou délégué dentaire

Commercial ou délégué vétérinaire

Commercial ou délégué cosmétologie

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats à la certification sont titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 4 (ou avec expérience professionnelle, après validation du dossier par la Commission d'autorisation de candidature).

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

Un(e) président(e) désigné(e) par le président de l'ILV (personnalité extérieure à l'autorité de certification) ;

Deux formateurs du programme ;

Deux professionnels extérieurs à l'autorité de certification.

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	8 779 €
Selon la branche	7 057 € – 10 500 €
Prise en charge	Branches concernées
8 779 €	Valeur par défaut · 211 branches
10 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 057 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie

Base légale

Date de décision	20/07/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/07/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	6	0	100 %	50 %
2018	12	0	100 %	75 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP28663

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP39632

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.ilv.fr>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36703/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	31
Parcours menés à terme	31
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2022 – 07/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	44
----------------------	----

Montant total engagé	111 034 €
Coût moyen par dossier	2 524 €
Durée moyenne	455 h
Période	09/2022 – 07/2024
France compétences	80 %
France Travail	16 %
Reste à charge titulaire	2 %
Régions	2 %

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