

# Visiteur médical

RNCP37994 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 331w                       |
| Formacode(s)            | 34580                      |
| Code(s) ROME            | D1405                      |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 20/09/2023                 |
| Date d'échéance         | 20/09/2025                 |

## Certificateur(s)

LES ENTREPRISES DU MEDICAMENT · SIRET : 78466854300027

## Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                        | SIRET          | Habilitation                     |
|----------------------------------|----------------|----------------------------------|
| FONDATION EFOM BORIS DOLTO       | 52885548900019 | Former et organiser l'évaluation |
| GROUP ECOLES METIERS DE LA SANTE | 39280248400056 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titre à finalité professionnelle de visiteur médical est l'une des 3 voies qui permettent d'obtenir la carte professionnelle de ce métier. Ce métier réglementé par plusieurs accords de branches depuis 1988, et par la Charte de l'information par démarchage ou prospection visa la promotion des médicaments (signée en 2014 par le Leem et le CEPS).

Il a vocation à répondre aux besoins en compétences des entreprises en matière d'information promotionnelle des médicaments auprès de professionnels de santé, et de permettre aux candidats d'accéder à la carte professionnelle qui conditionne l'exercice du métier. Cette certification permet de valider des compétences liées à la promotion des produits de santé, à l'organisation d'actions de communications auprès des professionnels de santé et à l'élaboration et la mise en place d'un plan d'action sectoriel de promotion des produits de santé.

### ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'organisation du système de santé

Réalisation d'entretiens d'information et de promotion auprès des professionnels de santé

Développement de relations avec les différents professionnels de santé

Présentation du laboratoire et de son portefeuille de produits de santé

Définition du plan d'action sectoriel en fonction de la stratégie de l'entreprise

Organisation de son activité en lien avec les autres collaborateurs de l'entreprise

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Caractériser l'écosystème de santé en identifiant les différents acteurs, leurs missions et leurs besoins afin de recueillir les informations nécessaires à la préparation et à l'organisation des entretiens d'information et de promotion.

Préparer l'entretien avec un professionnel de santé en organisant le rendez-vous et en prenant en compte la totalité

des informations scientifiques et médicales à sa disposition pour déterminer objectif adapté à son interlocuteur.

Mener l'entretien avec le professionnel de santé en lui transmettant des informations scientifiques importantes sur le produit et/ou la pathologie dans le respect du cadre réglementaire en vigueur et en répondant aux questions de son interlocuteur afin de lui apporter toutes les informations nécessaires lui permettant de faire le meilleur choix dans la prise en charge de ses patients.

Réaliser un bilan de sa visite du professionnel de santé en analysant l'atteinte des objectifs et les besoins non-couverts du professionnel afin d'organiser les prochaines interactions avec ce dernier.

Organiser des actions de communication professionnelle en définissant les objectifs à atteindre, le contenu de l'action tout en prenant en compte les participants afin de développer son réseau professionnel.

Communiquer avec les professionnels de santé en adaptant son discours et en utilisant différents médias de communication afin de faciliter le dialogue et créer un échange de qualité avec son interlocuteur.

Promouvoir un laboratoire et ses produits en présentant leurs caractéristiques aux professionnels de santé afin de favoriser leur utilisation dans le respect du bon usage.

Convaincre les professionnels de santé de prescrire les produits promus en respectant leur bon usage en réalisant une présentation exhaustive des produits et en traitant l'ensemble des questions et des objections afin de permettre aux professionnels de santé de choisir le traitement nécessaire à la pathologie des patients.

Elaborer un plan d'action sectoriel en analysant l'ensemble des caractéristiques de son secteur et en prenant en compte les évolutions et l'analyse médico-économique de l'environnement pour décliner les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Décliner le plan sectoriel en actions de communication et de promotion dans le respect du budget alloué et en lien avec les autres collaborateurs, en choisissant les outils de communication appropriés afin d'atteindre les objectifs régionaux et nationaux.

Analyser son activité en renseignant les indicateurs de suivi du plan d'action élaboré et en réalisant des bilans intermédiaires afin d'adapter ses futures actions et de proposer des éventuelles actions correctrices.

## Blocs de compétences

### **RNCP37994BC01 — Informer et promouvoir des produits de santé auprès des professionnels de santé**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser l'écosystème de santé en identifiant les différents acteurs, leurs missions et leurs besoins afin de recueillir les informations nécessaires à la préparation et à l'organisation des entretiens d'information et de promotion.

Préparer l'entretien avec un professionnel de santé en organisant le rendez-vous et en prenant en compte la totalité des informations scientifiques et médicales à sa disposition pour déterminer objectif adapté à son interlocuteur.

Mener l'entretien avec le professionnel de santé en lui transmettant des informations scientifiques importantes sur le produit et/ou la pathologie dans le respect du cadre réglementaire en vigueur et en répondant aux questions de son interlocuteur afin de lui apporter toutes les informations nécessaires lui permettant de faire le meilleur choix dans la prise en charge de ses patients.

Réaliser un bilan de sa visite du professionnel de santé en analysant l'atteinte des objectifs et les besoins non-couverts du professionnel afin d'organiser les prochaines interactions avec ce dernier.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modalité 1 : mode asynchrone, le candidat répond par écrit sur un cas pratique qui simule une situation professionnelle.

Modalité 2 : mode synchrone, le candidat est face au jury de certification pour une mise en situation professionnelle en mode présentiel (présentation puis séance de questions/réponses).

### **RNCP37994BC02 — Organiser des actions de communication et des relations professionnelles auprès des professionnels de santé**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser des actions de communication professionnelle en définissant les objectifs à atteindre, le contenu de l'action tout en prenant en compte les participants afin de développer son réseau professionnel.

Communiquer avec les professionnels de santé en adaptant son discours et en utilisant différents médias de communication afin de faciliter le dialogue et créer un échange de qualité avec son interlocuteur.

Promouvoir un laboratoire et ses produits en présentant leurs caractéristiques aux professionnels de santé afin de favoriser leur utilisation dans le respect du bon usage.

Convaincre les professionnels de santé de prescrire les produits promus en respectant leur bon usage en réalisant une présentation exhaustive des produits et en traitant l'ensemble des questions et des objections afin de permettre aux professionnels de santé de choisir le traitement nécessaire à la pathologie des patients.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modalité 1 : mode asynchrone, le candidat répond par écrit sur un cas pratique qui simule une situation professionnelle.

Modalité 2 : mode synchrone, le candidat est face au jury de certification pour une mise en situation professionnelle en mode présentiel (présentation puis séance de questions/réponses).

### **RNCP37994BC03 — Elaborer et mettre en œuvre un plan d'action sectoriel de promotion des produits de santé**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un plan d'action sectoriel en analysant l'ensemble des caractéristiques de son secteur et en prenant en compte les évolutions et l'analyse médico-économique de l'environnement pour décliner les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Décliner le plan sectoriel en actions de communication et de promotion dans le respect du budget alloué et en lien avec les autres collaborateurs, en choisissant les outils de communication appropriés afin d'atteindre les objectifs régionaux et nationaux.

Analyser son activité en renseignant les indicateurs de suivi du plan d'action élaboré et en réalisant des bilans intermédiaires afin d'adapter ses futures actions et de proposer des éventuelles actions correctrices.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modalité 1 : mode asynchrone, le candidat répond par écrit sur un cas pratique qui simule une situation professionnelle.

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

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industrie pharmaceutique : entreprises du médicament et prestataires de la visite médicale

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Visiteur médical, Attaché à la promotion du médicament, Délégué hospitalier, Délégué pharmaceutique, Délégué médical, Délégué à l'information médicale, Chargé de l'information promotionnelle, ...

#### RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Un titre ou diplôme de visiteur médical est exigé pour exercer un emploi dont l'objet est l'information promotionnelle sur les médicaments (article L.5122-11 du code de la santé publique)

L'exercice de la profession est encadré par la charte de l'information par démarchage ou prospection visant à la promotion des médicaments signée en 2014 par le CEPS (Comité Economique des Produits de Santé) et le LEEM qui définit les règles d'exercice de la profession, en garantissant la qualité de l'information délivrée aux médecins et en renforçant le bon usage des médicaments.

Cette révision permet d'intégrer les modifications introduites par la loi du 29 décembre 2011 relative au renforcement de la sécurité sanitaire du médicament et des produits de santé ainsi qu'une série d'améliorations proposées par l'industrie dans le cadre des Assises du médicament, en 2011.

Cette charte a été transposée en critère auditable par la Haute Autorité de Santé au sein d'un « Référentiel de certification de l'activité d'information par démarchage ou prospection visant à la promotion des médicaments ». La charte et le référentiel de certification renforcent l'encadrement réglementaire de l'activité de promotion des médicaments exercée par les visiteurs médicaux.

S'appliquant à l'ensemble des métiers relevant de « l'information par démarchage ou prospection visant à la promotion des médicaments », dont le métier de Visiteur Médical, la nouvelle charte et le référentiel de certification de la Haute Autorité de Santé établissent un certain nombre de nouvelles dispositions relatives à la qualité de l'information, au bon usage des médicaments et à l'indépendance des professionnels de santé. Ces dispositions renforcent l'encadrement réglementaire de l'activité de promotion des médicaments exigeant, par la même, des visiteurs médicaux une montée en compétence sur les aspects réglementaires de leur activité.

Par ailleurs, la charte prévoit des nouvelles obligations de formation des visiteurs médicaux par les entreprises. Chaque visiteur médical doit désormais suivre une formation d'intégration lors de son entrée dans l'entreprise ainsi

qu'une évaluation annuelle et, le cas échéant, une formation sur :

- 7 thèmes réglementaires
- 2 thèmes scientifiques par médicament

L'ensemble de ces dispositions renforcent d'une part l'encadrement réglementaire de l'activité de promotion des médicaments et d'autre part le niveau de connaissance et de compétences scientifiques exigeant, par la même, des visiteurs médicaux une forte évolution des compétences des visiteurs médicaux.

## 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> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.       |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 556 €                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 31 127                                                                                                      |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 41 %                                                                                                        |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 2 %                                                                                                         |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux<br>R4X91 — Technico-commerciaux                                                |

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour s'inscrire à la formation, le/la candidat(e) doit préalablement être titulaire d'un niveau 5.

### PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir assisté de manière assidue à la formation dispensée par l'organisme de formation

Avoir validé les pré-requis sur le socle de connaissances scientifiques & règlementaires nécessaires à l'exercice du métier

Avoir envoyé le projet tutoré et le dossier de stage au secrétariat du CPNVM.

Les candidats qui visent le titre professionnel par la VAE doivent :

Remplir les conditions de recevabilité à la VAE et avoir soumis leur dossier pour recevabilité à Actis par le biais d'un organisme de formation labellisé par le CPNVM à la VAE ;

Elaborer le livret 2 de la VAE (« Dossier de demande de Validation des Acquis de l'Expérience »)

Les candidats qui souhaitent se présenter au titre à finalité professionnelle de visiteur médical doivent recourir à un organisme de formation habilité ou labellisé, quelle que soit la voie d'accès choisie.

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

Le jury de certification est composé de 4 membres habilités par le CPNVM. Il est composé :

D'un membre du CPNVM qui occupe la fonction de président,

D'un médecin ou d'une personne qui est titulaire d'un niveau scientifique (Niveau 7 minimum),

D'un pharmacien titulaire d'un Diplôme d'Etat de Docteur en pharmacie,

D'un responsable RH ou Responsable d'un service formation, d'une entreprise du secteur pharmaceutique.

## 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 | 7 000 €                          |
| Prise en charge         | Branches concernées              |
| 7 000 €                 | Valeur par défaut · 213 branches |

## Base légale

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| Date de décision                     | 20/09/2023 |
| Durée de l'enregistrement            | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement  | 20/09/2025 |
| Date de dernière délivrance possible | 20/09/2029 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 156       | 148      | 100 %            | 57 %         |
| 2020  | 144       | 142      | 100 %            | 73 %         |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP9673

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41977

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37994/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 143               |
| Parcours menés à terme | 136               |
| Taux d'achèvement      | 95 %              |
| Période                | 10/2023 – 02/2026 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés   | 146               |
| Montant total engagé   | 377 146 €         |
| Coût moyen par dossier | 2 583 €           |
| Durée moyenne          | 110 h             |
| Période                | 10/2023 – 09/2025 |

|                                    |      |
|------------------------------------|------|
| <b>France compétences</b>          | 87 % |
| <b>Reste à charge titulaire</b>    | 8 %  |
| <b>France Travail</b>              | 2 %  |
| <b>Régions</b>                     | 2 %  |
| <b>Entreprise</b>                  | 0 %  |
| <b>Compte d'engagement citoyen</b> | 0 %  |

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