

Délégué pharmaceutique

RNCP39632 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t, 331w
Formacode(s)	34502
Code(s) ROME	D1405, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/10/2024
Date d'échéance	01/10/2028

Certificateur(s)

ADE HOLDING · SIRET : 82450453400028

DE VINCI HIGHER EDUCATION (DVHE) · SIRET : 44087031900025

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
COMPETENTIS	94953886200010	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le délégué pharmaceutique a pour missions de promouvoir et vendre, pour le compte d'un laboratoire pharmaceutique, des produits de prescription ou d'automédication (médicaments, dispositifs médicaux) auprès des pharmacies ou d'autres professionnels de santé, dans le respect de la réglementation pharmaceutique en vigueur et dans le cadre de la politique définie par la direction des ventes.

Travaillant le plus souvent pour un laboratoire pharmaceutique, le délégué pharmaceutique peut aussi être employé par des fabricants spécialisés en matériel médical, produits de parapharmacie, produits cosmétiques, produits diététiques. Les entreprises employeurs sont de tailles variées, allant du groupe international à la petite entreprise d'une dizaine de salariés.

ACTIVITÉS VISÉES

1. Information et conseil aux équipes officinales et professionnels de santé

- Veille et collecte d'informations sur les produits pharmaceutiques (nouvelautés, classification, prix, remboursement)
- Présentation des caractéristiques et des avantages comparatifs des produits pharmaceutiques
- Conseil aux équipes officinales sur l'organisation des espaces de vente
- Conseil aux officines en matière de prise en compte du handicap

2. Développement des partenariats commerciaux, organisation de l'activité du délégué pharmaceutique et de son suivi

- Élaboration d'un plan d'action sectoriel en produits pharmaceutiques
- Organisation d'une tournée de prospection sur un secteur géographique donné
- Approche du professionnel de santé, négociation et vente
- Suivi des comptes-clients

- Élaboration du compte-rendu d'activité quotidien
3. Respect de la réglementation et de la déontologie en matière de produits pharmaceutiques
- Veille sur les normes IDMP ISO
 - Mise en application des dispositions réglementaires dans la pratique professionnelle du délégué pharmaceutique
 - Mise en œuvre des dispositions applicables à la promotion publicitaire des produits pharmaceutiques
 - Mise en œuvre des dispositions de pharmacovigilance
 - Capitalisation de l'information au sein de l'écosystème pharmaceutique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Exercer une veille permanente sur les nouveaux produits pharmaceutiques, leur classification, leurs conditions de remboursement et les pathologies concernées, en vue d'assurer une bonne information des officines et professionnels de santé.

Constituer et tenir à jour un fichier des produits destinés à la vente, selon les classifications en vigueur et en tenant compte des évolutions dans les pratiques de prescription, dans le but de développer le conseil aux pharmaciens et professionnels de santé.

En fonction des besoins exprimés, présenter des produits de santé à des médecins ou pharmaciens, à l'aide de documents supports obtenus auprès des laboratoires et des outils promotionnels marketing et en tenant compte des situations de handicap, dans le but de préparer la négociation à venir.

Détailler les caractéristiques et actions d'un produit pharmaceutique, en tenant compte des potentielles situations de handicap des professionnels de santé, et argumenter afin de mettre en évidence l'intérêt de celui-ci pour les patients.

Aider à l'organisation des espaces de vente de l'officine, en tenant compte des besoins particuliers de sa zone de chalandise, dans le but de faciliter l'accès des patients aux produits présentés et à l'information disponible.

Proposer aux professionnels de santé des outils d'aide visuelle pour la présentation des produits, afin d'assurer une bonne information des patients et de tenir compte de certaines situations de handicap.

Mettre en place des solutions de présentation adaptées aux patients en situation de handicap, en concertation avec ceux-ci et leurs associations, afin de répondre à leurs besoins, de faciliter l'accès à l'espace de vente et la relation avec les praticiens.

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

Élaborer 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 la gestion de son temps.

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 son fichier client et le plan de prospection.

Planifier et préparer en amont 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 (professionnel de santé), selon une méthode adaptée au contexte, en vue d'identifier ses besoins en produits pharmaceutiques.

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 de celui-ci et aux objectifs de son entreprise.

Mettre en place des solutions physiques et des interfaces numériques adaptés aux clients en situation de handicap, en concertation avec ceux-ci et leurs associations, afin de répondre à leurs besoins et de faciliter la relation commerciale.

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.

Analyser sur la durée les données d'un compte client particulier, selon les méthodes préconisées par le laboratoire, dans le but d'évaluer sa rentabilité globale et par gamme de produits.

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.

Surveiller l'évolution des normes IDMP ISO (*), en vue de veiller au respect de celles-ci dans l'organisation des points de vente et la présentation des produits.

Veiller à la présentation des médicaments et produits pharmaceutiques, selon les prescriptions des normes ISO 11615 et ISO 11616 sur l'information réglementée, afin d'assurer leur identification conforme.

Vérifier la conformité de la promotion des produits pharmaceutiques sur les points de vente et sur internet, en référence aux chartes du LEEM (*) et de l'ANSM (**), afin de respecter les règles déontologiques de l'action en santé publique.

Conseiller les équipes officinales et professionnels de santé en matière de présentation et promotion des dispositifs médicaux et produits de santé autres que les médicaments, en référence à l'arrêté du 4 mars 2022, afin d'assurer la conformité de leurs pratiques professionnelles.

Recueillir auprès des responsables d'officines et des professionnels de santé, lors des visites et tournées, toutes informations utiles aux laboratoires, afin d'assurer la pharmacovigilance obligatoire.

Mener une recherche documentaire approfondie, sur la base des demandes clients et des informations transmises par les autorités de santé, afin d'enrichir sa capacité de conseil aux professionnels de santé.

Confronter son offre de produits et sa pratique professionnelle à la concurrence, dans les salons professionnels du secteur pharmaceutique, dans le but d'accroître son niveau de compétences et son intégration au sein de l'écosystème pharmaceutique.

Communiquer en interne avec les différents services concernés dans l'entreprise (laboratoire), 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

RNCP39632BC01 — Informer et conseiller les équipes officinales et les professionnels de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Exercer une veille permanente sur les nouveaux produits pharmaceutiques, leur classification, leurs conditions de remboursement et les pathologies concernées, en vue d'assurer une bonne information des officines et professionnels de santé

Constituer et tenir à jour un fichier des produits destinés à la vente, selon les classifications en vigueur et en tenant compte des évolutions dans les pratiques de prescription, dans le but de développer le conseil aux pharmaciens et professionnels de santé

En fonction des besoins exprimés, présenter des produits de santé à des médecins ou pharmaciens, à l'aide de documents supports obtenus auprès des laboratoires et des outils promotionnels marketing et en tenant compte des situations de handicap, dans le but de préparer la négociation à venir

Détailler les caractéristiques et actions d'un produit pharmaceutique, en tenant compte des potentielles situations de handicap des professionnels de santé, et argumenter afin de mettre en évidence l'intérêt de celui-ci pour les patients

Aider à l'organisation des espaces de vente de l'officine, en tenant compte des besoins particuliers de sa zone de chalandise, dans le but de faciliter l'accès des patients aux produits présentés et à l'information disponible

Proposer aux professionnels de santé des outils d'aide visuelle pour la présentation des produits, afin d'assurer une bonne information des patients et de tenir compte de certaines situations de handicap

Mettre en place des solutions de présentation adaptées aux patients en situation de handicap, en concertation avec ceux-ci et leurs associations, afin de répondre à leurs besoins, de faciliter l'accès à l'espace de vente et la relation avec les praticiens

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire (Epreuve écrite en temps limité, questions ouvertes ou fermées)

Travaux écrits (Notes de synthèse et dossiers écrits relatifs aux études de cas, rapport de stage)

Etude de cas (Les études de cas supports des évaluations sont proposées par les entreprises partenaires de l'ILV)

Mise en situation professionnelle en entreprise (Sur études de cas en centre de formation, ou sur le terrain durant le stage en entreprise ou l'activité salariée)

Présentation orale devant le jury (Présentation orale individuelle)

RNCP39632BC02 — Développer des partenariats commerciaux avec les pharmaciens et professionnels de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Élaborer 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 la gestion de son temps

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 son fichier client et le plan de prospection

Planifier et préparer en amont 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 (professionnel de santé), selon une méthode adaptée au contexte, en vue d'identifier ses besoins en produits pharmaceutiques

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 de celui-ci et aux objectifs de son entreprise

Mettre en place des solutions physiques et des interfaces numériques adaptés aux clients en situation de handicap, en concertation avec ceux-ci et leurs associations, afin de répondre à leurs besoins et de faciliter la relation commerciale

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

Analyser sur la durée les données d'un compte client particulier, selon les méthodes préconisées par le laboratoire, dans le but d'évaluer sa rentabilité globale et par gamme de produits

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 (Epreuve écrite en temps limité, questions ouvertes ou fermées)

Travaux écrits (Notes de synthèse et dossiers écrits relatifs aux études de cas, rapport de stage)

Etude de cas (Les études de cas supports des évaluations sont proposées par les entreprises partenaires de l'ILV)

Mise en situation professionnelle en entreprise (Sur études de cas en centre de formation, ou sur le terrain durant le stage en entreprise ou l'activité salariée)

Présentation orale devant le jury (Présentation orale individuelle)

RNCP39632BC03 — Contribuer au respect de la réglementation et de la déontologie en matière de produits pharmaceutiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Surveiller l'évolution des normes IDMP ISO (*), en vue de veiller au respect de celles-ci dans l'organisation des points de vente et la présentation des produits.

Veiller à la présentation des médicaments et produits pharmaceutiques, selon les prescriptions des normes ISO 11615 et ISO 11616 sur l'information réglementée, afin d'assurer leur identification conforme.

Vérifier la conformité de la promotion des produits pharmaceutiques sur les points de vente et sur internet, en référence aux chartes du LEEM (*) et de l'ANSM (**), afin de respecter les règles déontologiques de l'action en santé publique.

Conseiller les équipes officinales et professionnels de santé en matière de présentation et promotion des dispositifs médicaux et produits de santé autres que les médicaments, en référence à l'arrêté du 4 mars 2022, afin d'assurer la conformité de leurs pratiques professionnelles.

Recueillir auprès des responsables d'officines et des professionnels de santé, lors des visites et tournées, toutes informations utiles aux laboratoires, afin d'assurer la pharmacovigilance obligatoire.

Mener une recherche documentaire approfondie, sur la base des demandes clients et des informations transmises par les autorités de santé, afin d'enrichir sa capacité de conseil aux professionnels de santé.

Confronter son offre de produits et sa pratique professionnelle à la concurrence, dans les salons professionnels du secteur pharmaceutique, dans le but d'accroître son niveau de compétences et son intégration au sein de l'écosystème pharmaceutique.

Communiquer en interne avec les différents services concernés dans l'entreprise (laboratoire), 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 (Epreuve écrite en temps limité, questions ouvertes ou fermées)

Travaux écrits (Notes de synthèse et dossiers écrits relatifs aux études de cas, rapport de stage)

Etude de cas (Les études de cas supports des évaluations sont proposées par les entreprises partenaires de l'ILV)

Mise en situation professionnelle en entreprise (Sur études de cas en centre de formation, ou sur le terrain durant le stage en entreprise ou l'activité salariée)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

Responsable commercial

Responsable de secteur en produits de santé

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La charte pour la communication et la promotion des produits de santé (médicaments et dispositifs médicaux) sur Internet et le e-media (Agence Nationale pour la Sécurité du Médicament)

La charte de l'information par démarchage ou prospection visant à la promotion des médicaments (LEEM - Les entreprises du médicament)

L'arrêté du 4 mars 2022 fixant la charte de qualité des pratiques professionnelles des personnes chargées de la présentation, de l'information ou de la promotion des dispositifs médicaux à usage individuel, des produits de santé autres que les médicaments et des prestations de service éventuellement associées

Les normes IDMP ISO (Identification and Description of Medicinal Products)

Les dispositions relatives aux médicaments : article L5111-1 du code de la santé publique

Les dispositions propres à l'encadrement de la promotion du médicament : articles L5122-1 à L5122-16 du code de la santé publique

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats à l'entrée en formation 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).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

La validation des trois blocs de compétences est obligatoire pour l'obtention du titre à finalité professionnelle.

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

Un président du jury, personnalité extérieure à l'autorité de certification

Le président de l'ILV ou son représentant

Le directeur pédagogique de la formation conduisant à la certification

2 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	01/10/2024
Durée de l'enregistrement	4 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/10/2028
Date de dernière délivrance possible	01/10/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	44	0	93 %	52 %
2021	53	0	83 %	47 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36703

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36703, RNCP37056, RNCP38272

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Formations Santé | Formation Délégué Pharmaceutique | Devinci Executive Education

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39632/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	4 100 € – 4 900 €
Durée	616 – 700 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	47
Parcours menés à terme	34
Taux d'achèvement	72 %
Période	10/2024 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	76
Montant total engagé	221 762 €
Coût moyen par dossier	2 918 €
Durée moyenne	550 h
Période	10/2024 – 09/2026
France compétences	81 %
France Travail	14 %
Reste à charge titulaire	3 %
Entreprise	1 %
Régions	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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