

Métiers de la promotion des produits de santé (fiche nationale)

RNCP41070 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 331
Formacode(s)	34580, 43454, 34582
Code(s) ROME	D1405, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE DE MONTPELLIER · SIRET : 13002979600013

UNIVERSITE DE TOULOUSE · SIRET : 93827139200012

UNIVERSITE TOULOUSE CAPITOLE · SIRET : 13003061200019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence. Elle confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée.

La licence professionnelle poursuit un objectif d'insertion professionnelle et elle est organisée pour favoriser la formation tout au long de la vie.

La licence professionnelle favorise la personnalisation des parcours de formation et offre des dispositifs d'accompagnement pédagogique, en tenant compte de la diversité et des spécificités des publics accueillis en formation initiale et en formation continue.

En France, l'industrie du secteur du médicament et des produits de santé développe de nouveaux produits, en utilisant les hautes technologies pour améliorer la qualité de vie et la santé de la population. Le secteur évolue en permanence pour mettre en œuvre les transformations liées à la transition écologique, du numérique et de la réglementation. La clientèle et les pratiques de consommation évoluent aussi. Les impacts sont multiples et concernent tous les métiers (évolution des activités et des compétences, émergence de nouveaux métiers...). Dans ce cadre, il est un enjeu pour les professionnels spécialisés dans la promotion et la vente des produits de santé de pouvoir apporter à leurs interlocuteurs des informations et des conseils sur une multiplicité de sujets (techniques, scientifiques, commerciaux, réglementaires...).

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 économique des produits de santé) et le LEEM (Les entreprises du médicament) 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 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.

Certains métiers sont réglementés et conditionnés à l'obtention d'une carte professionnelle : Visiteur médical et Attaché à la promotion du médicament (article L.5122-11 du code de la santé publique). Ces cartes professionnelles sont délivrées par ACTIS () sur demande des laboratoires pharmaceutiques.

ACTIVITÉS VISÉES

- Démarchage et prospection de nouveaux clients ou professionnels de santé potentiels.
- Déploiement d'un argumentaire de vente spécifique pour chaque client ou professionnel de santé.
- Présentation et information sur les produits et services de l'entreprise ou de la marque (clients ou professionnels de santé)
- Promotion et vente de produits pharmaceutiques et de matériels médico-techniques à des personnels de santé dans le respect de la réglementation en cours
- Formation des personnels, mise en œuvre des animations et des actions de merchandising.
- Négociation des tarifs le cas échéant, et des conditions de vente avec les clients ou les professionnels de santé.
- Rédaction de comptes rendus, de procédures et de rapports d'analyse destinés à la direction.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques

- Informer sur les produits de santé en utilisant les ressources numériques et en communiquant sur l'action et l'utilisation des produits en suivant la réglementation en cours.
 - Conseiller sur les produits de santé en utilisant une démarche engagée dans le développement durable
 - Informer sur les produits de santé en présentant les actions mises en œuvre pour minimiser l'impact environnemental des produits
 - Concevoir des supports de communication et d'image grâce aux outils numériques
 - Promouvoir les produits ou services de l'entreprise en mobilisant les techniques de vente
 - Préparer et animer une réunion, un atelier
- afin d'informer et conseiller sur les produits de santé
- Adapter sa communication aux différents interlocuteurs dans le cadre de l'argumentaire produit, afin d'informer de manière efficace sur les produits de santé
 - Mobiliser des systèmes informatisés de gestion du secteur et du traitement de l'information pour faire remonter à la hiérarchie un reporting et optimiser les performances des ventes sur le terrain
 - Suivre et mettre à jour l'information technique, économique, réglementaire
- pour proposer des actions et des conseils adaptés
- Surveiller les tendances du marché (information et produits de santé, ...) pour informer la hiérarchie sur la concurrence et être compétitif sur le terrain
 - Informer les clients ou les professionnels de santé, en appliquant la réglementation pharmaceutique et juridique liée au médicament ou autres produits de santé
 - Organiser et planifier une activité de promotion ou de vente dans le cadre d'un plan d'action sectoriel, en respectant le cadre légal afin de promouvoir leur bon usage

- Actualiser ses connaissances sur la réglementation des produits de santé afin d'être en accord avec la législation en cours
 - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale dans toutes les actions de promotion et de vente
 - Recueillir et analyser les besoins des professionnels de santé afin de collaborer avec eux et pour les conseiller ou les informer sur des produits de santé
 - Conseiller sur les produits, la gestion du stock et le merchandising afin de promouvoir les ventes, en respectant le statut juridique des produits de santé
 - Participer au montage et à l'animation de manifestations, d'actions commerciales pour améliorer les indicateurs relatifs à la vente des produits de santé
 - Animer, manager et coordonner une équipe afin d'informer, conseiller et vendre des produits de santé auprès des professionnels de santé ou des clients
 - Négocier un contrat avec le client, les tarifs des prestations, les conditions contractuelles (...) et fidéliser la relation client, en mobilisant les techniques de vente, les outils numériques et la communication efficace
- Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national.
- Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

Blocs de compétences

RNCP41070BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP41070BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP41070BC03 — S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

LISTE DE COMPÉTENCES

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP41070BC04 — Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder

- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP41070BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP41070BC06 — Développer l'information et la communication sur les produits de santé

LISTE DE COMPÉTENCES

- Informer sur les produits de santé en utilisant les ressources numériques et en communiquant sur l'action et l'utilisation des produits en suivant la réglementation en cours
- Conseiller sur les produits de santé en utilisant une démarche engagée dans le développement durable
- Informer sur les produits de santé en présentant les actions mises en œuvre pour minimiser l'impact environnemental des produits
- Concevoir des supports de communication et d'image grâce aux outils numériques
- Promouvoir les produits ou services de l'entreprise en mobilisant les techniques de vente
- Préparer et animer une réunion, un atelier afin d'informer et conseiller sur les produits de santé
- Adapter sa communication aux différents interlocuteurs dans le cadre de l'argumentaire produit, afin d'informer de manière efficace sur les produits de santé
- Mobiliser des systèmes informatisés de gestion du secteur et du traitement de l'information pour faire remonter à la hiérarchie un reporting et optimiser les performances des ventes sur le terrain
- Suivre et mettre à jour l'information technique, économique, réglementaire pour proposer des actions et des conseils adaptés
- Surveiller les tendances du marché (information et produits de santé, ...) pour informer la hiérarchie sur la concurrence et être compétitif sur le terrain

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP41070BC07 — Conseiller et promouvoir les produits de santé (médicaments humain ou vétérinaire, dispositif médical, produit cosmétique, complément alimentaire...)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Informer les clients ou les professionnels de santé, en appliquant la réglementation pharmaceutique et juridique liée au médicament ou autres produits de santé
- Organiser et planifier une activité de promotion ou de vente dans le cadre d'un plan d'action sectoriel, en respectant le cadre légal afin de promouvoir leur bon usage
- Actualiser ses connaissances sur la réglementation des produits de santé afin d'être en accord avec la législation en cours
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale dans toutes les actions de promotion et de vente
- Recueillir et analyser les besoins des professionnels de santé afin de collaborer avec eux et pour les conseiller ou

les informer sur des produits de santé

- Conseiller sur les produits, la gestion du stock et le merchandising afin de promouvoir les ventes, en respectant le statut juridique des produits de santé
- Participer au montage et à l'animation de manifestations, d'actions commerciales pour améliorer les indicateurs relatifs à la vente des produits de santé
- Animer, manager et coordonner une équipe afin d'informer, conseiller et vendre des produits de santé auprès des professionnels de santé ou des clients
- Négocier un contrat avec le client, les tarifs des prestations, les conditions contractuelles, etc. et fidéliser la relation client, en mobilisant les techniques de vente, les outils numériques et la communication efficace

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Q: Santé humaine et action sociale

G: Commerce

86.10Z Activités hospitalières

46.45Z Commerce de gros de parfumerie et de produits de beauté

47.75Z Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé

47.73Z Commerce de détail de produits pharmaceutiques en magasin spécialisé

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Visiteur médical
- Attaché à la promotion du médicament
- Délégué hospitalier
- Délégué pharmaceutique
- Délégué commercial dans les produits de santé
- Délégué à l'information médicale pour le compte d'un fabricant ou d'un revendeur
- Chargé de l'information promotionnelle
- Délégué commercial en matériel médical et dispositifs médicaux
- Délégué commercial en produits cosmétiques et compléments alimentaires
- Conseiller en produits de santé pour le compte d'un fabricant ou d'un revendeur
- Conseiller de vente spécialisé en produits de santé pour le compte d'un fabricant ou d'un revendeur

Après 3 à 5 années d'expérience professionnelle, les diplômés pourront accéder à des postes de :

- Directeur régional / directeur de zone pour le compte d'un fabricant ou d'une entreprise
- Responsable des ventes
- Responsable de point de vente
- Chef de produit

Cadre ou secteur (s) concerné (s) : commerce (petite ou grande entreprise).

RÉGLEMENTATIONS 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 économique des produits de santé) et le LEEM (Les entreprises du médicament) 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.

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)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) 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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Articles L6411-1 à L6423-3 du Code du travail

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 €
Selon la branche	6 300 € – 7 741 €
Prise en charge	Branches concernées
7 000 €	Valeur par défaut · 206 branches
6 730 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 741 €	CPNE chimie, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 367 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2029
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP30097

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41070/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	3 768 € – 7 900 €
Durée	1010 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 à 08/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	3 936 €
Coût moyen par dossier	1 968 €
Durée moyenne	375 h
Période	09/2026
France compétences	92 %
Reste à charge titulaire	8 %

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