

Délégué pharmaceutique

RNCP9091 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	331w
Formacode(s)	34580
Code(s) ROME	D1406, M1705, D1405
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2022

Certificateur(s)

ICADEMIE · SIRET : 48908897100093

ECOLE MEDCOMM · SIRET : 38241793900057

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
CENTRE DE FORMATION PRIVE 2S	80526720000014	Former
GROUP ECOLES METIERS DE LA SANTE	39280248400049	Former
ICADEMIE	48908897100093	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le délégué(e) pharmaceutique – Représentant en pharmacie et /ou Parapharmacie –Cosmétologie assure la prospection d'une clientèle professionnelle de Pharmaciens dans un contexte de présentation, de démonstration et de vente-conseil directe de produits et /ou services.

Le délégué(e) Pharmaceutique a pour mission non seulement de commercialiser et de vendre les produits de sa société, mais aussi d'informer scientifiquement et techniquement le pharmacien et son personnel

Les principales activités exercées:

A.1 : Organisation et planification

A.2 : Prospection, négociation

A.3 : Vente-Conseil

A.4 : Suivi clientèle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste que le titulaire est capable d'exercer les quatre activités principales: organisation de son travail-prospection-vente directe-suivi de clientèle. Ce qui signifie que le titulaire a été validé sur les savoir faire suivants :

- * élaborer et présenter un plan d'organisation d'actions commerciales comprenant Une analyse pertinente d'un potentiel clients et une organisation de tournées sur un secteur géographique donné

- * gérer son secteur et développer son porte feuille clients : prise de rendez-vous utiles et qualifiés, présentation des

moyens de prospection de nouveaux clients potentiels

* appliquer les techniques de vente et de recherche des motivations du prospect, négocier et conduire un acte de vente en développant une argumentation pertinente et adaptée à son client, de conclure des accords commerciaux dans la prise de commande, d'utiliser le vocabulaire scientifique spécifique

* suivre et fidéliser ses prospects, assurer un rôle de veille, analyser et synthétiser les informations à communiquer à sa hiérarchie.

Blocs de compétences

RNCP9091BC01 — Planifier, organiser

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer son plan d'action sectoriel et développer les moyens pour réaliser ses objectifs de résultats de vente et mesurer les écarts
- Planifier son activité (journalière hebdomadaire et mensuelle)
- Assurer un rôle de veille sur le terrain et transmettre à sa hiérarchie les informations marketing, les évolutions des besoins ainsi que les démarches de la concurrence.

Modalités d'évaluation :

- Études et analyses de cas présentant des exemples d'organisations et de planifications d'une activité commerciale dévolue à un délégué
- Jeux de rôles filmés au caméscope et réalisés devant stagiaires

et

formateur

VAE : présentation des activités A1 et entretien Jury sur les compétences C1

RNCP9091BC02 — Structurer le suivi de la clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Structurer le suivi des affaires commerciales et veiller à la fidélisation de la clientèle
- Entretenir un climat de partenariat et un relationnel basé sur l'empathie et sur l'esprit (gagnant –gagnant)

Modalités d'évaluation :

- Évaluation en milieu professionnel
- Grille d'évaluation des acquis et du comportement
- Évaluation effectuée par le tuteur

Mémoire /soutenance

- Présentation écrite et orale de l'approche marketing- mix faite dans l'approche de 40 officines différentes permettant de découvrir les spécificités de fonctionnement de 40 futurs clients (5 de chacun des 4 types: rural- quartier- ville- centre commercial)

VAE : présentation des activités A4 et entretien Jury sur les compétences C4

RNCP9091BC03 — Conseiller, démontrer, vendre

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Préparer ses tournées géographiques dans un souci de rentabilité et développer ses argumentaires de vente en fonction de sa connaissance de chaque client.
- S'adapter à son interlocuteur et se positionner avec crédibilité à la fois sur le plan technique et sur le plan des connaissances scientifiques.
- Conduire la démarche de vente jusqu'au bon de commande en appliquant les techniques et procédures adaptées.
- Présenter et expliciter les caractéristiques, les propriétés scientifiques et techniques des produits.
- Animer des réunions de formation pour les équipes officinales ou chirurgicales aux nouveaux produits ou nouvelles techniques (ex : pour de nouvelles prothèses)

Modalités d'évaluation :

Études de cas portant sur l'analyse d'actions, de campagnes, d'opérations de prospection

Épreuve orale : jeu de rôles

Au cours et en fin de formation, 4 simulations d'entretiens de négociation.

VAE : présentation des activités A3 et entretien Jury sur les compétences C3

RNCP9091BC04 — Prospector, négociateur

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Gérer la prospection de son secteur, définir et réaliser ses objectifs de développement
- Identifier et analyser les caractéristiques de son marché, l'implantation de ses produits et celle de ses concurrents (parts de marché respectives)
- Prospecter ses clients et développer son portefeuille en identifiant de nouveaux clients
- Prendre des rendez-vous utiles et qualifiés, adresser des avis de passage...
- Détecter les besoins et les motivations de ses prospects

Modalités d'évaluation :

Études de cas portant sur l'analyse d'actions, de campagnes, d'opérations de prospection

Épreuve orale : jeu de rôles

Au cours et en fin de formation, 4 simulations d'entretiens de négociation.

VAE : présentation des activités A2 et entretien Jury sur les compétences C2

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Groupes Pharmaceutiques de dimension internationale
- Laboratoires de dimension nationale
- Fabricants spécialisés: Produits conseils- médication familiale- Over The Counter (vente par dessus le comptoir)
- Laboratoires commercialisant des génériques

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Délégué pharmaceutique
- Représentant en pharmacie
- Technico commercial matériel médical
- Commercial dentaire
- Commercial vétérinaire
- Commercial cosmétologie
- Attaché commercial
- Ingénieur commercial
- Délégué médical (appellation usitée par les laboratoires de fabrication des médicaments)

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Président : directrice de MEDCOMM

Membres : 2 Professionnels qualifiés en activité et extérieurs à l'organisme (1 employeur et 1 salarié)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : un professionnel

Membres :

- * 2 Professionnels qualifiés en activité et extérieurs à l'organisme (1 employeur et 1 salarié)
- * 1 formateur MEDCOMM

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/04/2022
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

e-mail : ecole.medcomm@orange.fr

Site internet : www.ecolemedcomm.fr

- Revues l'étudiant

- Revue la Taupe

<http://www.ecole-medcomm.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9091/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	31
Parcours menés à terme	73
Taux d'achèvement	235 %

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	254
Montant total engagé	604 160 €
Coût moyen par dossier	2 379 €
Durée moyenne	484 h
Période	01/2020 – 04/2022
France compétences	72 %
France Travail	20 %
Reste à charge titulaire	7 %
Régions	1 %

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