



Groupement d'Ecoles des Métiers de la Santé

Programme de formation à distance aux métiers de :

**DELEGUE PHARMACEUTIQUE
TECHNICO-COMMERCIAL SANTE**

Force de vente pharmaceutique

*Titre certifié, RNCP 38272 - Niveau 5 (Bac+2) – Validité du 23/11/2022 au 20/09/2025
pour une durée de 5 ans, Certificateur EFOM*

Siège social : 12, rue de la porte jaune– 92210 SAINT CLOUD
B 392 802 484 – SIRET : 392 802 484 00056 – CODE APE : 8532 Z

Mise à jour du 28/10/2024

PREREQUIS

Peuvent solliciter leur admission, les candidats ayant :

- Niveau BAC ou expérience professionnelle dans le domaine de la vente

Les candidats sont sélectionnés :

- Sur dossier
- Sur entretien téléphonique individuel d'évaluation

OBJECTIFS

Cette formation a pour but de préparer à des fonctions commerciales comportant des actions d'information, de communication, d'animation et de vente à l'officine et à l'hôpital pour les produits suivants :

- Les médicaments avec AMM vendus en pharmacie,
- Les médicaments génériques,
- Les médicaments hors prescription (OTC et de conseil) à usage humain ou animal,
- Les produits d'hygiène-beauté,
- Les dispositifs médicaux,
- Le matériel médical,
- Les produits vétérinaires,
- Les compléments alimentaires,
- Les plantes, les huiles,
- Les accessoires, soins de confort, maintien à domicile, hospitalisation à domicile.

A la fin de la session de formation, les apprenants seront capables de :

- S'approprier les connaissances scientifiques sur différents domaines thérapeutiques afin de pouvoir les utiliser lors des échanges avec les professionnels de santé,
- Identifier le vivant et ses caractéristiques,
- Décrire le fonctionnement de l'organisme humain et les effets de certaines perturbations sur l'équilibre interne,
- Identifier l'organisation du système de santé et ses évolutions,
- Prendre en compte la réglementation pharmaceutique liée au médicament et ses évolutions,
- Développer un argumentaire de vente et proposer une commande ambitieuse.

DUREE DE LA FORMATION 3 mois + 5 semaines de stage

DELAIS D'ACCES

2 sessions de formation sont proposées chaque année par GEMS en : Mars – Octobre.

L'inscription du candidat est validée lorsque l'ensemble des pièces justificatives sont réceptionnées par GEMS au plus tard 15 jours avant la date de début de session.

TARIFS

Montant total de la formation (exonération de TVA) : **3.300€**

DOSSIER DE CANDIDATURE

Le dossier GEMS adressé par mail doit comprendre :

- Le dossier complété,
- Une copie des diplômes,
- Un curriculum vitae à jour avec photo d'identité.

STATUTS DES PARTICIPANTS

Etudiants - Salariés en formation continue - Demandeurs d'emploi.

Financement : CPF, Transition pro, Pôle Emploi, Conseil régional, OPCO, organismes spécifiques (ex : Agefiph...)

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

La formation théorique se fait principalement à distance, en visioconférence et sur une plateforme e-learning.

Pour guider et assister le candidat pendant toute la durée de sa formation, il peut contacter téléphoniquement, lors de rendez-vous fixes et en cas de besoin, un référent dont les coordonnées lui sont transmis en début de formation.

Ce formateur l'accompagnera, et l'aidera, tout au long de son action de formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Mise à disposition des outils pédagogiques suivant un programme de référence et selon un planning d'envoi et d'enseignement par module spécifique correspondant à 280 heures d'enseignement et 175 heures de stage.

Les cours sont dispensés selon un calendrier mis en place avec l'apprenant.

Un formateur référent est désigné pour aider l'apprenant au long de la formation.

La formation pratique, techniques de négociation et techniques de vente, fait l'objet d'un regroupement pédagogique en visioconférence.

Chaque module est enseigné sous forme de cours magistraux systématiquement suivis d'évaluations (QROC et QCM sur l'ensemble du programme théorique).

Une partie de la formation est réalisée en synchrone, avec la présence du formateur via un outil de visioconférence, par groupes d'apprenants.

L'objectif global de la formation est de transmettre des connaissances théoriques, scientifiques et réglementaires aux apprenants. Cela implique l'utilisation d'une méthode pédagogique plutôt expositive.

Les éléments d'apprentissages sont présentés via l'outil de visio-conférence, par un partage de documents sous format power point. Des ressources formatives et des supports pédagogiques sont transmis par mail aux apprenants en fin de séance.

Des feuilles de présence sont signées par les apprenants et le formateur. Celles-ci sont conservées par GEMS et des copies seront remises à l'entreprise et à l'OPCO ainsi qu'à tous les organismes financeurs.

MOYENS D'EVALUATION

Évaluation sous forme de questionnaires à choix multiples et à réponses ouvertes courtes (QCM + QROC). Les questions portent sur les éléments d'apprentissages communiqués lors des séances de formation et transmis par mail.

L'évaluation est réalisée par l'apprenant, en utilisant les supports pédagogiques transmis par le formateur. Ce dernier corrige l'évaluation complétée et la transmet à l'apprenant avec ses commentaires/corrections, accompagnée du corrigé.

En cas de réponse(s) incorrecte(s), le formateur revient sur la(les) question(s) avec l'apprenant et réexplique le contenu.

L'évaluation finale est effectuée à l'issue du stage (QCM, QROC et mise en situation orale devant un jury).

A la fin de la formation, en fonction du suivi et de l'évaluation de l'enseignement, un Titre à finalité professionnelle de Délégué Pharmaceutique, technico-commercial santé, inscrit au **RNCP sous le n°38272, publié** au JO le 23/11/2022, **reconnu et certifié par l'Etat de niveau 5 (Bac+2)** sera délivré par l'EFOM sous réserve des résultats aux **contrôles continus** et à l'**examen final** (écrit et oral).

CONTENU

ENSEIGNEMENT BIO MEDICAL

BIOLOGIE
<i>Structure atome, molécule, ion - Les glucides - les lipides - les protéines - la cellule - Les échanges transmembranaires - notion de tissu et d'organe</i>
HEMATOLOGIE
<i>Les composants du sang - La transfusion - L'Hémostase - La coagulation - La fibrinolyse</i>
IMMUNOLOGIE
<i>Généralités</i>
INFECTIOLOGIE
<i>Les agents transmissibles - La maladie infectieuse - Structure de la bactérie - Le virus - Définition d'un antibiotique - Les grandes classes d'antibiotique - Les antiseptiques</i>
CARDIOLOGIE
<i>Anatomie- Physiologie - Grandes pathologies cardio-vasculaires (HTA, IDM...)</i>
COSMETOLOGIE
<i>Données générales</i>
DERMATOLOGIE
<i>Anatomie- Physiologie - Infections bactériennes - Infections virales - Infections mycosiques - L'acné - Les dermocorticoïdes - Pansements</i>
ENDOCRINOLOGIE
<i>Définir une hormone - Mécanismes de régulation - Le cholestérol, Le diabète.</i>
GASTRO-ENTEROLOGIE
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Les grandes pathologies en gastro-entérologie (R.G.O., ulcère...)</i>
GYNECOLOGIE
<i>Anatomie, physiologie - Troubles du cycle, la ménopause, les MST, la contraception</i>
NEUROLOGIE
<i>Anatomie, physiologie - Les voies de la douleur, les antalgiques</i>
OPHTALMOLOGIE
<i>Anatomie, physiologie - La conjonctivite</i>
O.R.L.
<i>Anatomie, physiologie - Les grandes pathologies ORL</i>
PNEUMOLOGIE
<i>Anatomie, physiologie - Les grandes pathologies pneumologiques (Asthme, BPCO...)</i>
RHUMATOLOGIE

<i>Anatomie, physiologie - Les grandes pathologies (Arthrose, sciatique, ostéoporose...)</i>
UROLOGIE
<i>Anatomie, physiologie - L'insuffisance rénale</i>
NUTRITION DIETETIQUE
<i>Données générales - vitamines</i>

ENSEIGNEMENT PHARMACEUTIQUE ET LEGISLATIF

GALENIQUE
<i>Les différentes formes galéniques, les formes à libération modifiées</i>
PHARMACOLOGIE
<i>Pharmacocinétique, notion de pharmacodynamie</i>
LE SYSTEME DE SANTE
<i>Les acteurs de santé, leurs rôles et leurs impacts</i>
LEGISLATION SUR LE MEDICAMENT et LE DISPOSITIF MEDICAL
<i>Recherche, développement et suivi post commercialisation</i>
LES GRANDS TYPES DE MEDICAMENTS
<i>Le médicament à prescription, la médication familiale, l'homéopathie, la phytothérapie</i>

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL VENTE ET COMMUNICATION

TECHNIQUES D'ARGUMENTATION
<i>Vente-conseil - Collection des informations terrain - Mise en place d'argumentaires - Conseiller l'équipe officinale</i>
TECHNIQUES DE NEGOCIATION
<i>La proposition commerciale - Calcul des marges, du retour sur investissement - Sell in et sell out - Techniques de closing</i>
ACTIVITE PROFESSIONNELLE
<i>Organisation professionnelle et gestion de secteur</i>
TECHNIQUES DE RECRUTEMENT
<i>Curriculum Vitae – Mise en forme – Contenu - Présentation</i>
<i>Simulations d'entretiens individuels et en groupe</i>

EVOLUTION

De nombreux postes sont proposés aux détenteurs du titre de Délégué Pharmaceutique dans différents domaines de spécialités vendues en pharmacie : médicaments OTC, médicaments génériques, produits d'homéopathie, produits de phytothérapie, produits de soin, de beauté et d'hygiène, spécialités vétérinaires, dentaires et dispositifs médicaux.

Le métier de Délégué Pharmaceutique peut donner l'accès à une VAE de la Visite Médicale ouvrant ainsi les portes d'une carrière très évolutive dans l'Industrie Pharmaceutique. Après quelques années d'expérience, un Visiteur Médical peut accéder à des postes de management, de marketing et à la formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les locaux recevant les stagiaires sont adaptés à l'accueil des personnes en situation de handicap. Pour toute question sur l'accès à nos formations, GEMS met à disposition un référent chargé de répondre aux demandes de ces personnes.

Adresse du centre de formation :

117 avenue Victor Hugo – 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT
(Accès : métro : ligne 9 Marcel Sembat)

Notre équipe et nos partenaires formateurs

Ida SABBAH, Pharmacien formateur

Stéphanie LIS, Pharmacien formateur

Alain BOSCHER, Médecin formateur

Gilles BELIN, Formateur Négociation Commerciale Vente

Magali BROT WEISSENBACH, Présidente

Valérie BIDERMANAS, Responsable Administration & Contact PSH

Siège social : 12, rue de la porte jaune– 92210 SAINT CLOUD
B 392 802 484 – SIRET : 392 802 484 00056 – CODE APE : 8532 Z