

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28663**

Intitulé

Délégué(e) pharmaceutique

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Institut Léonard de Vinci

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Président

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312t Négociation et vente, 331w Commercialisation des produits médicaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le(la) délégué(e) pharmaceutique exerce ses activités dans les forces de vente de produit de santé (médicaments, génériques, médication familiale, cosmétologie, nutrition, produits dentaires, vétérinaires, phytothérapie, homéopathie, matériel médical, chirurgical, matériel pour hôpital, clinique...) auprès d'une clientèle de professionnels(les) de la santé (pharmacie, parapharmacie, dentiste, hôpital...)

Ses principales activités s'étendent autour de :

L'élaboration d'un plan d'actions commerciales

L'évaluation des résultats commerciaux

La gestion et le développement d'un portefeuille client

L'organisation de la tournée sur un site géographique donné

La communication avec la clientèle

La présentation et l'information sur des produits de santé

La négociation et la vente des produits

Le compte rendu d'une journée

La transmission à la hiérarchie

Le suivi et la fidélisation de la clientèle

Le pilotage d'activité

La veille et la capitalisation d'informations

La certification est composée de 3 blocs de compétences capitalisables :

Elaborer une stratégie et un plan d'actions commerciales

Promouvoir et vendre des produits de santé

Assurer le suivi des clients/es et de l'activité et réaliser une veille stratégique sur son périmètre d'activité

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le(la) délégué(e) pharmaceutique est un(e) commercial(e) travaillant pour des entreprises de tailles diverses :

Des groupes pharmaceutiques de dimension internationale. Des laboratoires de dimension nationale. Des fabricants/es spécialisés/es: produits conseils-médication familiale, matériel médico-technique, produits pharmaceutiques, produits cosmétiques, diététiques, ...Des laboratoires commercialisant des génériques. Des prestataires.

Délégué(e) pharmaceutique. Technico-commercial(e) santé. Attaché(e) technico-commercial(e) pharmaceutique. VRP en pharmacie.

Délégué(e) commercial(e). Attaché(e) commercial(e). Représentant(e) en pharmacie. Technico-commercial(e) matériel médical.

Commercial(e) ou délégué(e) dentaire/vétérinaire/cosmétologie

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1408 : Téléconseil et télévente

D1405 : Conseil en information médicale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

L'évaluation des compétences professionnelles se présente sous la forme de mises en situations professionnelles avec jeux de rôles, d'études de cas thématiques, d'un contrôle continu et d'un examen final, d'une mission en entreprise (stage ou poste) validée par un(e) maître(esse) de stage, ainsi que d'un rapport de stage.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 28663 - Elaborer une stratégie et un plan d'actions commerciales	<p>Descriptif : Elaborer un plan d'actions commerciales à partir des objectifs nationaux et régionaux. Evaluer les résultats des actions commerciales et mettre en place des actions correctives et/ou d'amélioration. Gérer et développer un portefeuille client</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas thématiques. Mission en entreprise, validation de stage. Rapport de stage. Soutenance orale</p> <p>Modalité de certification : Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences.</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 28663 - Assurer le suivi des clients/tes et de l'activité et réaliser une veille stratégique sur son périmètre d'activité	<p>Descriptif : Gérer le suivi clients à court et moyen termes. Piloter son activité au quotidien. Réaliser une veille stratégique sur son périmètre d'activité (secteur économique et géographique, législation, produits).</p> <p>Modalités d'évaluation : Etudes de cas thématiques. Mise en situation avec jeu de rôle. Mission en entreprise. Rapport de stage. Soutenance orale.</p> <p>Modalité de certification : Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 3ème bloc de compétences.</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 28663 - Promouvoir et vendre des produits de santé	<p>Descriptif : Organiser sa tournée en optimisant son temps en fonction des objectifs de vente. Communiquer et dialoguer avec le client afin de susciter son intérêt et de recueillir ses besoins. Présenter et informer sur des produits de santé. Négocier et conclure une vente de produits de santé. Capitaliser son expérience et les informations recueillies lors de la tournée.</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas thématiques. Mise en situation avec jeu de rôle. Mission en entreprise. Rapport de stage. Soutenance orale.</p> <p>Modalité de certification : Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 2nd bloc de compétences.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Un/e représentant/e de la direction pédagogique. 4 professionnels/les extérieurs/es à l'établissement : 2 dirigeants/tes d'entreprises du médicament et 2 délégués/es pharmaceutiques
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Un/e représentant/e de la direction pédagogique. 4 professionnels/les extérieurs/es à l'établissement : 2 dirigeants/tes d'entreprises du médicament et 2 délégués/es pharmaceutiques

En contrat de professionnalisation	X	Un/e représentant/e de la direction pédagogique. 4 professionnels/les extérieurs/es à l'établissement : 2 dirigeants/tes d'entreprises du médicament et 2 délégués/es pharmaceutiques
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X	La présidence du jury sera confiée à un/e professionnel/le du secteur. Un/e représentant/e de la direction pédagogique. 4 professionnels/les extérieurs/es à l'établissement : 2 dirigeants/tes d'entreprises du médicament et 2 délégués/es pharmaceutiques

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Délégué(e) pharmaceutique" avec effet au 11 juillet 2014, jusqu'au 19 juillet 2022.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

Léonard de Vinci

92 916 Paris La Défense Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :