

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 9091**

### Intitulé

Délégué pharmaceutique

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|--|--|
| Ecole Medcomm                            | Directeur de l'Ecole MEDCOMM                     |

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

331w Commercialisation des produits médicaux

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

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.

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

- 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
  - 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)

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1405 : Conseil en information médicale

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification est composée de quatre composantes basées sur les blocs de compétences. Chaque bloc de compétence peut faire l'objet d'une certification en cas de validation. La validation des quatre blocs permet l'obtention globale de la certification

#### Bloc de compétence :

| INTITULÉ   | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION  |
|--|---|
| Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 9091 - Planifier, organiser                | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer son plan d'action sectoriel et développer les moyens pour réaliser ses objectifs de résultats de vente et mesurer les écarts</li> <li>- Planifier son activité (journalière hebdomadaire et mensuelle)</li> <li>- 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.</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Études et analyses de cas présentant des exemples d'organisations et de planifications d'une activité commerciale dévolue à un délégué</li> <li>- Jeux de rôles filmés au caméscope et réalisés devant stagiaires et formateur</li> </ul> <p>VAE : présentation des activités A1 et entretien jury sur les compétences C1</p>   |
| Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 9091 - Structurer le suivi de la clientèle | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Structurer le suivi des affaires commerciales et veiller à la fidélisation de la clientèle</li> <li>- Entretenir un climat de partenariat et un relationnel basé sur l'empathie et sur l'esprit (gagnant -gagnant)</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Évaluation en milieu professionnel</li> <li>- Grille d'évaluation des acquis et du comportement</li> <li>- Évaluation effectuée par le tuteur</li> </ul> <p>Mémoire /soutenance</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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)</li> </ul> <p>VAE : présentation des activités A4 et entretien jury sur les compétences C4</p>  |
| Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 9091 - Conseiller, démontrer, vendre       | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparer ses tournées géographiques dans un souci de rentabilité et développer ses argumentaires de vente en fonction de sa connaissance de chaque client.</li> <li>- S'adapter à son interlocuteur et se positionner avec crédibilité à la fois sur le plan technique et sur le plan des connaissances scientifiques.</li> <li>- Conduire la démarche de vente jusqu'au bon de commande en appliquant les techniques et procédures adaptées.</li> <li>- Présenter et expliciter les caractéristiques, les propriétés scientifiques et techniques des produits.</li> <li>- Animer des réunions de formation pour les équipes officinales ou chirurgicales aux nouveaux produits ou nouvelles techniques (ex : pour de nouvelles prothèses)</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Études de cas portant sur l'analyse d'actions, de campagnes, d'opérations de prospection</p> <p>Épreuve orale : jeu de rôles</p> <p>Au cours et en fin de formation, 4 simulations d'entretiens de négociation.</p> <p>VAE : présentation des activités A3 et entretien jury sur les compétences C3</p> |

| INTITULÉ   | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION  |
|--|---|
| Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 9091 - Prospector, négociateur | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gérer la prospection de son secteur, définir et réaliser ses objectifs de développement</li> <li>- Identifier et analyser les caractéristiques de son marché, l'implantation de ses produits et celle de ses concurrents (parts de marché respectives)</li> <li>- Prospector ses clients et développer son portefeuille en identifiant de nouveaux clients</li> <li>- Prendre des rendez-vous utiles et qualifiés, adresser des avis de passage...</li> <li>- Détecter les besoins et les motivations de ses prospects</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Études de cas portant sur l'analyse d'actions, de campagnes, d'opérations de prospection</p> <p>Épreuve orale : jeu de rôles</p> <p>Au cours et en fin de formation, 4 simulations d'entretiens de négociation.</p> <p>VAE : présentation des activités A2 et entretien Jury sur les compétences C2</p> |

**Validité des composantes acquises : illimitée**

| CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION                      | OUI/NON | COMPOSITION DES JURYS   |
|--|---------|---|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant | X       | Président : directrice de MEDCOMM<br>Membres : 2 Professionnels qualifiés en activité et extérieurs à l'organisme (1 employeur et 1 salarié)                          |
| En contrat d'apprentissage                                       | X       |   |
| Après un parcours de formation continue                          | X       | Président : directrice de MEDCOMM<br>Membres : 2 Professionnels qualifiés en activité et extérieurs à l'organisme (1 employeur et 1 salarié)                          |
| En contrat de professionnalisation                               | X       | Président : directrice de MEDCOMM<br>Membres : 2 Professionnels qualifiés en activité et extérieurs à l'organisme (1 employeur et 1 salarié)                          |
| Par candidature individuelle                                     | X       |   |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2007                      | X       | Président : un professionnel<br>Membres :<br>* 2 Professionnels qualifiés en activité et extérieurs à l'organisme (1 employeur et 1 salarié)<br>* 1 formateur MEDCOMM |

|                                   | 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 13 novembre 2009 publié au Journal Officiel du 21 novembre 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau III, sous l'intitulé Délégué pharmaceutique avec effet au 21 novembre 2009, jusqu'au 21 novembre 2011.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :****Références autres :**

Arrêté du 07 avril 2017 publié au Journal Officiel du 21 avril 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Délégué pharmaceutique" avec effet au 19 janvier 2017, jusqu'au 21 avril 2022.

Arrêté du 11 janvier 2012 publié au Journal Officiel du 19 janvier 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Délégué pharmaceutique" avec effet au 21 novembre 2011, jusqu'au 19 janvier 2017.

**Pour plus d'informations****Statistiques :**

Environ 20 certifiés par an  
<http://www.ecolemedcomm.fr>

**Autres sources d'information :**

e-mail : [ecole.medcomm@orange.fr](mailto:ecole.medcomm@orange.fr)  
Site internet : [www.ecolemedcomm.fr](http://www.ecolemedcomm.fr)  
- Revues l'étudiant  
- Revue la Taupe

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

**Lieu(x) de certification :**

Ecole Medcomm : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône ( 69) [LYON 69009]

Ecole Medcomm  
3, square Averroes  
69009 Lyon  
Tél 0478585240  
[ecole.medcomm@orange.fr](mailto:ecole.medcomm@orange.fr)

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

- Ecole Medcomm - 3, square Averroes - 69009 Lyon
- Ecole Santé - 171 avenue Charles de Gaulle - 92200 Neuilly sur Seine
- Keyce international academy - 275 route de Nîmes - 34170 Castelnau le Lez
- 2Sformation - 33 rue de Lyon - 71000 Macon
- ICADEMIE - 15 boulevard de Strasbourg - 83 000 Toulon
- E3S École Supérieure du sanitaire et du social - 71 rue de Metz - 56000 Vannes
- GEMS :
  - \* 1 rue Augustine Variot - 92240 Malakoff (siège social)
  - \* World Trade Center - 2 rue Henri Barbusse - 13001 Marseille
  - \* Entiore - Cité de l'entreprise - 2 avenue de Mercure - Ecoparc 1 - 31134 Balma Cedex

**Historique de la certification :**