



**GROUPEMENT D'ÉCOLES  
DES MÉTIERS DE LA SANTÉ**

***PROGRAMME DE FORMATION  
A DISTANCE  
DELEGUES PHARMACEUTIQUES  
FORCE DE VENTE PHARMACEUTIQUE***

**Vos tuteurs :**

- **Magali BROT : 01 49 09 09 86**
- **Directeur Général GEMS**
- **magalibrot@wanadoo.fr**
  
- **Feriel DJEBAR : 01 49 09 09 86**
- **Pharmacien – Coordinatrice  
Formation et Qualité GEMS Paris**
- **magalibrot@wanadoo.fr**

## **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 spécialités pharmaceutiques et le matériel médical.

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

- Identifier le vivant et ses caractéristiques
- Décrire le fonctionnement de l'organisme humain et les effets de certaines perturbations sur l'équilibre interne
- Expliquer les mécanismes physiopathologiques des principaux processus pathologiques
- Expliquer les différentes étapes de la pharmacocinétique des médicaments
- 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

## **MOYENS PEDAGOGIQUES**

Mise à disposition des outils pédagogiques suivant un programme de référence et selon un planning d'envoi par module spécifique correspondant à 349 heures d'enseignement : formation à distance nécessitant 45 minutes de connexion hebdomadaire au minimum pour le bon déroulé de l'apprentissage.

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

Dans un souci de respect de l'environnement les cours sont dématérialisés et envoyés par mail.

Lisibles par tous les systèmes d'exploitation ils sont imprimables en cas de besoin.

Un enseignant tuteur est désigné pour vous aider tout au long de la formation.

La formation pratique, techniques de négociation et techniques de vente (3 jours), fait l'objet d'un regroupement pédagogique sur notre siège à Malakoff.

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 visio-conférence, par groupes d'apprenants.

La durée d'une session de classe virtuelle est de 2 heures maximum.

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.

---

### MOYENS D'ÉVALUATION

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 regroupement pédagogique (présentation orale devant un jury).

---

DUREE DE LA FORMATION 3 mois

### PRE REQUIS

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.

### EMPLOI DU TEMPS ET LIEU DE LA FORMATION

**La formation théorique se fait à distance.**

**La formation pratique se fait par regroupement pédagogique de 21 heures.**

Pour vous guider et vous assister pendant toute la durée de votre formation vous pourrez contacter téléphoniquement, lors de rendez-vous fixes et en cas de besoin, un correspondant.

Ce formateur vous accompagnera, et vous aidera, tout au long de votre action de formation.

### PUBLIC

Public visé par ce type de formation : CSP, demandeurs d'emploi, visiteur médical...

## DOSSIER DE CANDIDATURE

**Le dossier GEMS adressé par mail doit comprendre :**

- Le dossier complété
- Une copie de tous vos diplômes
- Un curriculum vitae à jour avec photo d'identité

## FRAIS D'ETUDES :

Sur devis transmis systématiquement par GEMS au candidat par mail

## EQUIPE PEDAGOGIQUE

Une équipe homogène et complémentaire composée de :

- Médecins
- Pharmaciens
- Professionnels de la communication
- Professionnels de la vente et de la négociation
- Cadres de l'industrie pharmaceutique
- Consultants en recrutement

A la fin de la formation, en fonction du suivi et de l'évaluation de l'enseignement, un Certificat de Compétences Professionnelles de Délégué Pharmaceutique, technico-commercial santé sera délivré par le Groupement d'Ecoles des Métiers de la Santé.

## CONTENU

### ENSEIGNEMENT BIO MEDICAL

<b>BIOLOGIE</b>
<i>Structure atome, molécule, ion</i>
<i>Les liquides</i>
<i>Les glucides</i>
<i>les lipides</i>
<i>les protéines</i>
<i>La cellule</i>
<i>Les échanges transmembranaires</i>
<i>Notion de tissus et d'organe</i>
<b>HEMATOLOGIE</b>
<i>Les composants du sang</i>
<i>La transfusion</i>
<i>L'Hémostase</i>
<i>La coagulation</i>
<i>La fibrinolyse</i>
<b>IMMUNOLOGIE</b>
<i>Généralités</i>
<b>INFECTIOLOGIE</b>
<i>Les agents transmissibles</i>
<i>La maladie infectieuse</i>
<i>Structure de la bactérie</i>

<i>Le virus</i>
<i>définition d'un antibiotique</i>
<i>Les grandes classes d'antibiotique</i>
<i>Les antiseptiques</i>
<b>CARDIOLOGIE</b>
<i>Anatomie</i>
<i>Physiologie</i>
<i>Grandes pathologies cardio-vasculaires (HTA, IDM...)</i>
<b>COSMETOLOGIE</b>
<i>Données générales</i>
<b>DERMATOLOGIE</b>
<i>Anatomie</i>
<i>Physiologie</i>
<i>Infections bactériennes</i>
<i>Infections virales</i>
<i>Infections mycosiques</i>
<i>L'acné</i>
<i>Les dermocorticoïdes</i>
<i>Pansements</i>
<b>ENDOCRINOLOGIE</b>
<i>Définir une hormone</i>
<i>mécanismes de régulation</i>
<i>Le cholestérol, Le diabète.</i>
<b>GASTRO-ENTEROLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Les grandes pathologies en gastro-entérologie (R.G.O., ulcère..)</i>
<b>GYNECOLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Troubles du cycle, la ménopause, les MST, la contraception</i>
<b>NEUROLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Les voies de la douleur, les antalgiques</i>
<b>OPHTALMOLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>La conjonctivite</i>
<b>O.R.L.</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Les grandes pathologies ORL</i>
<b>PNEUMOLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Les grandes pathologies pneumologiques (Asthme, BPCO...)</i>
<b>RHUMATOLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>Les grandes pathologies (Arthrose, sciatique, ostéoporose..)</i>
<b>UROLOGIE</b>
<i>Anatomie, physiologie</i>
<i>L'insuffisance rénale</i>
<b>NUTRITION DIETETIQUE</b>
<i>Données générales</i>
<i>vitamines</i>

## **ENSEIGNEMENT PHARMACEUTIQUE ET LEGISLATIF**

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

## **ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL VENTE ET COMMUNICATION**

<b>TECHNIQUES D'ARGUMENTATION</b>
<i>Vente-conseil</i>
<i>Collection des informations terrain</i>
<i>Mise en place d'argumentaires</i>
<i>Conseiller l'équipe officinale</i>
<b>TECHNIQUES DE NEGOCIATION</b>
<i>La proposition commerciale</i>
<i>Calcul des marges, du retour sur investissement</i>
<i>Sell in et sell out</i>
<i>Techniques de closing</i>
<b>ACTIVITE PROFESSIONNELLE</b>
<i>Organisation professionnelle et gestion de secteur</i>
<i>Délégué officinal, vétérinaire, dentaire et hospitalier</i>

## **TECHNIQUES DE RECRUTEMENT**

<i>Curriculum Vitae – Mise en forme – Contenu - Présentation</i>
<i>Simulations d'entretiens individuels et en groupe</i>

**STAGE ENTREPRISE optionnel**