



Programme de formation à distance aux métiers de :

**DELEGUE PHARMACEUTIQUE
TECHNICO COMMERCIAL SANTE
Force de vente pharmaceutique**

RNCP 34931- Niveau 5 (Bac+2) – anciennement Niveau III - JO du 14/09/2020

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 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

DELAIS D'ACCES

3 sessions de formation sont proposées chaque année par GEMS en : Janvier – Avril – 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) : **2600€**

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.

STATUT DES PARTICIPANTS

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

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

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

La formation théorique se fait principalement à distance.

La formation pratique se fait par regroupement pédagogique de 35 heures.

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 référant 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 325 heures d'enseignement.

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

La formation pratique, techniques de négociation et techniques de vente (5 jours), fait l'objet d'un regroupement pédagogique sur notre siège à Boulogne-Billancourt ou en visioconférence si nécessaire.

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.

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 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 regroupement pédagogique (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 Certificat de Compétences Professionnelles de Délégué Pharmaceutique, technico-commercial santé, inscrit au **RNCP sous le n°34931**, **publié** au JO le 14/09/2020, **reconnu et certifié par l'Etat de niveau 5 (Bac+2)** sera délivré par le Groupement d'Ecoles des Métiers de la Santé sous réserve des résultats aux **contrôles continus** et à l'**examen final** (oral) et de l'assiduité.

CONTENU

ENSEIGNEMENT BIO MEDICAL

BIOLOGIE
<i>Structure atome, molécule, ion - Les glucides - les lipides - les protéines - la cellule - Les échanges transmembranaires - notion de tissus 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>
STAGE ENTREPRISE optionnel

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-BILLAN COURT
(Accès : métro : ligne 9 Marcel Sembat)

Notre équipe et nos partenaires formateurs

Ida SABBAAH, Pharmacien formateur

Alain BOSCHER, Médecin formateur

Magali BROT WEISSENBACH, Présidente

Isabelle RASANDIMANANA, Responsable Administration

Valérie BIDERMANAS, Contact PSH

GEMS

12 rue de la porte jaune

92210 SAINT-CLOUD

01 49 09 09 86

magalibrot@wanadoo.fr

www.gemsvm.com