



UNE FORMATION POUR UNE CARRIÈRE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DE LA SANTÉ.

ADMISSION

Le Bachelor est ouvert aux candidats titulaires (ou en cours de validation) d'un Bac+2, et aux candidats autorisés à s'inscrire au programme suite à une démarche de VAP.

L'admission se fait en 3 étapes :

- une sélection sur dossier
- des tests d'admission
- un entretien de motivation.

DÉROULEMENT DES ÉTUDES

Sup Santé propose une session de formation par an,

avec une rentrée en septembre chaque année. L'examen national de Visiteur Médical a lieu en mars. Les autres examens ont lieu en fin de formation.

DURÉE

La formation, dense, est concentrée sur 5 à 7 mois pour permettre la réalisation de projets et est suivi d'un stage pratique de 3 à 6 mois.

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

Pour les 3 filières, le contrôle continu se fait pendant l'année scolaire. Les résultats des examens finaux sont communiqués par le CPNVM pour les filières VM et APM.

LES MÉTIERS PRÉPARÉS

DÉLÉGUÉ MÉDICAL / VISITEUR MÉDICAL

Cette profession consiste essentiellement à transmettre aux professionnels de santé une information de qualité sur les spécialités pharmaceutiques commercialisées par l'entreprise qui l'emploie.

Le Visiteur médical représente cette entreprise et développe sa notoriété et son image. Il assure un lien permanent avec ces professionnels et apporte sa contribution à la mission de pharmacovigilance du laboratoire, en recueillant auprès des médecins visités leurs observations sur d'éventuels effets indésirables constatés chez leurs patients.

ATTACHÉ À LA PROMOTION DU MÉDICAMENT

L'APM est un métier tout récent créé en 2009. Fusion du délégué pharmaceutique et du visiteur médical, l'APM cumule leurs fonctions, et est donc capable de vendre comme de former.

Il connaît bien les pharmacies, qu'il visite régulièrement, et sait tenir un discours pédagogique aux malades comme aux acteurs de la profession.

CHARGÉ DE MARKETING SANTÉ / TECHNICO-COMMERCIAL SANTÉ

> Il participe à la mise en oeuvre du plan marketing : actions de marketing opérationnel, organisation des événements, analyse des données terrain, veille technologique et concurrentielle.

L'assistant marketing maîtrise tout le cycle de vie de son ou de ses produits de santé.

Il travaille essentiellement en industrie pharmaceutique, cosmétique ou agro-alimentaire.

> Il commercialise du matériel médical, des produits cosmétiques, diététiques, ou tout produit de santé autorisé (hors AMM).

Ses clients sont les pharmaciens, les médecins, les dentistes, les établissements hospitaliers, ou les maisons de retraite. S'il connaît bien les techniques de vente, il a aussi un rôle d'information très important auprès des professionnels de santé.

Il doit donc bien connaître les produits de son entreprise, ainsi que les grandes tendances de son secteur.

PROGRAMME DE LA FORMATION

3 filières au choix :

> FILIÈRE VM (Visiteur médical)

Le programme est celui préconisé par le CPNVM. Il comporte 4 grandes majeures et 13 UE :



MAJEURE SCIENCES BIOLOGIQUES ET MÉDICALES

- UE 1 : Biologie fondamentale
- UE 2 : Physiologie, cycles de la vie et grandes fonctions
- UE 3 : Les grands domaines pathologiques
- UE 4 : Démarche clinique et raisonnement clinique, la prise de décision médicale
- UE 5 : Pharmacologie et thérapeutiques

MAJEURE SANTÉ ET SOCIÉTÉ

- UE 6 : Individu, santé, maladie
- UE 7 : Système de santé et société
- UE 8 : Les études cliniques, pharmaco économiques et médico-économiques

MAJEURE COMMUNICATION, PLAN D'ACTION ET ORGANISATION DU TRAVAIL

- UE 10 : Techniques de communication et de négociation
- UE 11 : Stratégie et plan d'action
- UE 12 : Organisation du travail et travail en équipe

MAJEURE PROJET TUTORÉ - UNITÉ MÉTIER

- UE 13 : Entretien d'information, promotion et conseil auprès d'un professionnel de santé - appropriation et utilisation des connaissances scientifiques et médicales – Elaboration d'un plan d'action

> FILIÈRE MSC (Marketing / Commercial Santé)

Le programme comporte 4 grandes majeures et 11 UE :

MAJEURE MARKETING STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

- UE 1 : Stratégies marketing des produits de santé
- UE 2 : Outils du marketing opérationnel
- UE 3 : Merchandising du produit de santé

MAJEURE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- UE 4 : Développement et suivi commercial
- UE 5 : Management de la relation client en environnement santé
- UE 6 : Gestion commerciale et outils de gestion

MAJEURE COMMUNICATION ET CONNAISSANCE DES ACTEURS DU TRAVAIL

- UE 7 : Les acteurs de la communication santé
- UE 8 : Stratégie et plan d'action
- UE 9 : Techniques de communication et de négociation

MAJEURE PROJET TUTORÉ ET PRATIQUE PROFESSIONNELLE

- UE 10 : Rapport écrit et stage de 3 à 6 mois en entreprise
- UE 11 : Communication et Marketing professionnel

> FILIÈRE APM (Attaché à la Promotion du Médicament)

Le programme reprend d'une part les UE de la filière Visiteur Médical, car le titre est obligatoire pour exercer en APM* ; et d'autre part une partie des UE de la filière Marketing et Commercial Santé (MCS), avec un stage plus court. Cette formation «filière APM» se situe à la croisée de métiers en pleine évolution. Le programme comporte les 13 UE de la filière VM et les 7 premières UE de la filière MCS.



*Ce programme accepte les candidats déjà titrés «Visiteur Médical». Dans ce cas, ils sont dispensés de tous les cours liés à la formation VM. Les contenus sont donnés à titre indicatif et restent susceptibles de modifications.

Un forum stages-emplois est organisé par Sup Santé chaque année pour permettre aux apprenants de rencontrer de futurs employeurs et de postuler directement.

PROMOTION INFORMATION MARKETING
PRODUITS DE SANTÉ AUTORISATION DE MISE SUR LE MARCHÉ
RELATIONNEL COMMUNICATION MOBILITÉ

INFORMATION & ORIENTATION

Pauline ANDRIANI

46, rue de la Tour - 75116 Paris

Email : pandriani@supsante.com



www.supsante.com