

# DÉLÉGUÉ MÉDICAL

## 1. Définition

Le délégué médical est un représentant commercial spécialisé dans le secteur pharmaceutique. Il assure la promotion des produits de santé (médicaments, dispositifs médicaux, compléments alimentaires) auprès des médecins, pharmaciens et autres professionnels de santé.

## 2. Détails sur le programme de formation

**Durée : 12 mois (formation modulaire) ou 2 ans (BT ou CAP)**

- **Anatomie, physiologie et pathologies courantes** (bases médicales nécessaires à la compréhension des produits).
- **Pharmacologie appliquée** (médicaments et dispositifs médicaux, mécanismes d'action, indications et contre-indications).
- **Techniques de communication et négociation** (prise de rendez-vous, argumentaire de vente, persuasion).
- **Marketing pharmaceutique** (positionnement produit, stratégies de promotion, analyse du marché).
- **Législation et éthique du délégué médical** (cadre réglementaire de la visite médicale, respect des règles déontologiques).
- **Gestion de secteur et reporting** (planification, organisation, suivi des visites, remontée d'informations).

## 3. Objectifs de stage

- Développer les aptitudes à présenter un produit pharmaceutique à un professionnel de santé.

- Expérimenter les techniques de communication et négociation dans un contexte réel.
- Apprendre à gérer un portefeuille clients et à réaliser des rapports d'activité.
- Observer les pratiques de promotion et en mesurer l'impact sur les prescriptions.

#### 4. Thèmes de soutenance

- Le rôle stratégique du délégué médical dans le développement pharmaceutique.
- Communication persuasive et déontologie : un équilibre nécessaire.
- Étude de marché et adaptation de la stratégie de promotion.
- L'efficacité de la visite médicale dans la fidélisation des prescripteurs.

#### 5. Responsabilités et débouchés

- **Responsabilités** : assurer la promotion des produits, informer correctement les prescripteurs, respecter la législation et l'éthique, réaliser des rapports d'activité.
- **Débouchés** : laboratoires pharmaceutiques, sociétés de distribution de produits de santé, entreprises de dispositifs médicaux, compléments alimentaires et cosmétologie.

---

LA RÉFÉRENCE  
VOTRE NÈVE NOUS Y CROYONS AUSSI