



Mise à jour : 28.06.2022

DEUST Technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie

NIVEAU DE CERTIFICATION **v**

NIVEAU FRANÇAIS **III**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1405 : Conseil en information médicale

CODE NSF

331 Santé

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à participer à la commercialisation de produits dermatologiques et d'hygiène corporelle en fonctions d'objectifs définis.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Elaborer un plan sectoriel pour assurer la promotion et le suivi d'une gamme de produits
- Surveiller l'activité de la concurrence
- Visiter des professionnels de la santé (médecins, pharmaciens...)
- Renseigner ses interlocuteurs sur la formulation, le rôle, les conditions d'utilisation et les contre indications des produits médicamenteux
- Conseiller ses interlocuteurs dans leurs décisions d'achats
- Négocier les conditions de vente (prix, volume, quantité) et les délais de livraison
- Assurer une assistance technique dans le cadre du service après vente
- Prospecter de nouveaux clients en utilisant des répertoires d'entreprises, des études de marché et des journaux professionnels

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue



- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

Organismes certificateur

- Ministère Chargé de l'Enseignement Supérieur

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Télévendeur(euse)
- Technico-commercial(e)
- Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique