Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle STS Métiers de la promotion des produits de santé

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE
Gestion et administration générale

CODE-ROME
D1405 : Conseil en information médicale D1406 : Management en force de vente

CODE NSF
312 Commerce, vente, 331 Santé

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire aux activités suivantes :

- Information, conseils, promotion et vente de produits pharmaceutiques et de matériels médico
- techniques sur un secteur géographique donné à des personnels de santé
- Prise en compte des dispositions réglementaires et économiques liée au médicament et à son évolution
- Collecte des observations, des questions des médecins et des personnels de santé
- Transmission des demandes ou des informations de pharmacovigilance aux services compétents
- Maîtrise des outils de communication, des systèmes informatisés de gestion du secteur et du traitement de l'information (bases de données, transmission électronique…)
- Assistance au management d'une équipe technique
- Rédaction de procédures, de rapports d'analyse
- Exploitation et enrichissement de fonds documentaires
- Suivi d'appels d'offres

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Transmettre aux professionnels de santé des informations sur de nouveaux médicaments, produits pharmaceutiques, matériels médico
- techniques, diagnostic biomédical, équipements…
- Convaincre et apprécier les besoins des professionnels
- Exposer les propriétés et caractéristiques des produits commercialisés

Maitriser les techniques de commercialisation pour développer les ventes du laboratoire ou de l'entreprise

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Appliquer la réglementation pharmaceutique et économique liée au médicament, au produit… pour informer les professionnels de santé
- Adapter sa communication aux différents interlocuteurs dans le cadre de l'argumentaire produit de l'entreprise
- Participer au montage et à l'animer de manifestations, d'actions commerciales
- Participer à l'encadrement d'équipe Savoir exploiter et analyser des documents, en anglais si besoin est
- Développer un argumentaire relatif aux produits et aux services de l'entreprise dans le respect de l'éthique
- Maîtriser les techniques de marketing et de vente
- Utiliser les outils informatisés de gestion du secteur et de traitement de l'information
- Planifier et organiser son activité dans le cadre d'une équipe sur un secteur donné

Voie d'accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Université de Montpellier
- Université Paul Sabatier - Toulouse 3
- Aix-Marseille Université

Métiers cibles

GESTION ET ADMINISTRATION GÉNÉRALE

- Chargé(e) d'études économiques

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022