



Organisme Paritaire
Collecteur Agréé
des Industries
Chimiques, Pétrolières
et Pharmaceutiques



Visiteurs Médicaux *Évolution*

BPI
IMS HEALTH / IFIS
KADRIGE

PROGRAMMATION
2010

1^{ER} SEMESTRE



**Une nouvelle offre
de formations dédiées
aux visiteurs médicaux**

ENTREPRISES DU MÉDICAMENT

des formules flexibles pour accompagner au mieux vos projets

- S'adapter aux évolutions du métier de visiteur médical
- Accéder à d'autres métiers de la promotion du médicament
- Construire un nouveau projet professionnel
- Devenir entrepreneur

La visite médicale est entrée dans une période de changements profonds : politiques de santé publique toujours plus exigeantes en matière de maîtrise des dépenses et de bon usage du médicament, modification des comportements et des attentes des acteurs de santé, évolution de l'organisation des soins.

Dans ce contexte, à la suite de l'étude de l'observatoire paritaire des métiers sur les passerelles métiers des visiteurs médicaux, le LEEM et C2P mettent à disposition des entreprises du médicament une nouvelle offre de formation, afin d'accompagner les visiteurs médicaux dans leur métier, ou pour accéder à un nouveau métier.

Quatre types de formations sont proposés :

- ▷ Des formations en vue de s'adapter aux évolutions du métier de visiteur médical et de se professionnaliser ;
- ▷ Des formations visant à l'acquisition des compétences nécessaires à une évolution dans la filière promotion du médicament ;
- ▷ Des formations permettant de piloter son parcours professionnel et gérer sa carrière, en construisant un projet orienté vers l'interne ou vers l'externe ;
- ▷ Des formations préparatoires au lancement d'un projet d'entrepreneuriat ;

Ces formations sont animées sous trois formes :

- ▷ Des **sessions collectives**, privilégiant la mise en dynamique et l'échange entre les participants.
- ▷ Des **séquences e-learning**, s'appuyant sur les dernières technologies de la communication à distance, incluant des échanges conviviaux et efficaces avec un formateur.
- ▷ Des **séances de travail individuelles** pour consolider les connaissances et compétences acquises lors des sessions collectives.

à chacun la formation ...

S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS DU MÉTIER DE VISITEUR MÉDICAL

Parcours renforcement visiteur médical

IMS HEALTH / IFIS

- ▶ Dernières évolutions législatives : Points-clés sur l'environnement externe des structures de santé. Axes principaux de la loi Hôpital, Patients, Santé et Territoires : connaître l'évolution récente de la tutelle des acteurs de santé et du médico-social (L'Agence Régionale de Santé, organisation, pouvoirs, comité de pilotage) ;
- ▶ Optimiser ses pratiques de gestion sectorielle, en s'appuyant sur des outils de simulation avancés : analyser les données, choisir les bons leviers, allouer les ressources en fonction du potentiel des cibles et découvrir les résultats de son plan d'action sectoriel ;
- ▶ Apprendre à mieux maîtriser le profiling, comment construire une maquette de segmentation, interpréter une échelle d'adoption...

SE PRÉPARER À ÉVOLUER DANS LA FILIÈRE PROMOTION DU MÉDICAMENT

Parcours directeur régional

IMS HEALTH / IFIS

- ▶ Appréhender la nouvelle organisation de la santé, les nouveaux interlocuteurs et les nouvelles cibles ;
- ▶ Mener une analyse stratégique de la région : Comment prioriser mes secteurs en fonction de mon analyse tactique et de sa synthèse ? Comment organiser des actions prioritaires et en assurer le suivi ?
- ▶ Développer les techniques de prévisions et les mettre en application
- ▶ Identifier la meilleure méthode d'allocation des investissements en fonction des objectifs et des priorités fixés ;
- ▶ Accompagner les visiteurs médicaux sur la caractérisation et la segmentation de leur secteur ;
- ▶ Maîtriser la méthodologie d'élaboration d'un plan de charge ;
- ▶ Développer ses compétences en coaching et en leadership.

Parcours délégué hospitalier

IMS HEALTH / IFIS

- ▶ Appréhender la nouvelle organisation de la santé, les nouveaux interlocuteurs et les nouvelles cibles ;
- ▶ Maîtriser le processus de gestion sectorielle hospitalière ;
- ▶ Apprendre à qualifier les acteurs d'un établissement hospitalier, à décoder le mode de fonctionnement de l'hôpital, à identifier les réseaux d'influence, à comprendre la place des concurrents au sein de l'établissement ;
- ▶ Maîtriser la méthodologie d'élaboration d'un plan de charge ;
- ▶ Maîtriser les techniques de négociation : argumenter sur le prix d'un produit ou sur des services inclus dans la prestation du laboratoire.

Parcours délégué multimedia

KADRIGE

- ▶ Devenir Délégué Multimédia : apprendre à maîtriser tous les nouveaux canaux de communications et notamment la visite médicale à distance par Internet et par téléphone, pour optimiser temps passé sur le terrain et efficacité commerciale de l'information médicale.

... adaptée à son besoin

Parcours délégué pharmaceutique

IMS HEALTH / IFIS

Disponible au second semestre 2010

Conduire un nouveau projet professionnel

BPI

- ▶ Identifier son portefeuille de compétences ;
- ▶ Identifier ses moteurs et choix de vie, définir un axe d'évolution professionnelle et un positionnement, au sein de l'entreprise ou vers le marché du travail (en s'appuyant notamment sur les outils en ligne sur le site www.evolution-vm.org)
- ▶ Organiser le marketing de son projet.

Préparer un projet d'entrepreneuriat (création ou reprise d'entreprise)

BPI

- ▶ Évaluer son potentiel : le bilan entrepreneur ;
- ▶ Définir et structurer son projet : analyser son marché, choisir une structure juridique, fiscale et financière appropriées ;
- ▶ Acquérir les notions pratiques de gestion d'une entreprise : lecture des liasses fiscale et comptable, gestion, droit commercial.

financements et inscriptions

Ces formations sont proposées dans le cadre de la période de professionnalisation.

C2P prend en charge l'intégralité des coûts pédagogiques, les frais de transport et d'hébergement restant à la charge des entreprises.

Ces formations peuvent également être réalisées :

- dans le cadre du DIF, selon les conditions de l'accord de branche.
- sur le Plan de Formation de l'entreprise.

Le bulletin d'inscription devra être envoyé à votre correspondant C2P et à l'Organisme de formation par courriel.

Vous recevrez par la suite confirmation de nos services.



Pour toute information

www.opcac2p.asso.fr

puis Conseil et Services / Actions Collectives / Évolution VM

Visiteurs Médicaux

ÉVOLUTION

D'une durée moyenne de 50 heures maximum, modularisables, ces formations se déroulent sur une période allant d'un à quatre mois selon les cursus.

Calendrier 2010

	THÈMES	DATES
IMS HEALTH / IFIS	S'adapter aux évolutions du métier de visiteur médical	Offre disponible à partir du 1 ^{er} mars 2010 Accès permanent aux parcours de formation : à la demande (e-learning)
	Devenir Directeur régional	Offre disponible à partir du 1 ^{er} mars 2010 Accès permanent aux parcours de formation : à la demande (e-learning)
	Devenir Délégué hospitalier	
	Devenir Délégué pharmaceutique	Offre disponible à partir de septembre 2010
KADRIGE	Devenir Délégué Multimédia	Offre disponible à partir du 15 mars 2010 3 sessions avec accès permanent à la demande (e-learning) du 15 mars au 15 juin du 15 avril au 15 juillet du 15 juin au 15 août
BPI	Conduire un nouveau projet professionnel	1 ^{ère} session (modules 1 et 2) : 29-30 mars 2 ^e session (module 3) : 27 avril 3 ^e session (modules 4,5) : 17-18 mai
	Conduire un projet d'entrepreneuriat	1 ^{ère} session (module 1) : 29 mars 2 ^e session (modules 2 et 3) : 13-14 avril 3 ^e session (modules 4 et 5) : 3-4 mai

POUR TOUT CONNAÎTRE SUR LE PROJET...

LEEM

www.leem.org

Thomas CLOCHON
tclochon@leem.org

C2P

Sophie ROGUET
s.roguet@opcac2p.asso.fr

SUR LES FORMATIONS...

BPI

«*CONDUIRE UN NOUVEAU PROJET PROFESSIONNEL*»

projetpro@bpinet.com

Claudine DUVIVIER

claudine.duvivier@bpinet.com

Tél. : 01 55 35 75 50

«*CONDUIRE UN PROJET D'ENTREPRENEURIAT*»

entrepreneuriat@bpinet.com

Karine REMY-NOREL

kremynor@bpinet.com

Tél. : 01 55 35 76 15

IMS HEALTH

Alexandre DRUGE

contact.fr@pharmacademy.com

Tél. : 01 41 35 10 82

KADRIGE

Marie-Christine ARONS

mcarons@kadrige.com

Tél. : 01 55 04 98 08



www.opcac2p.asso.fr

Puis cliquez sur :

Conseil et Services / Actions Collectives / Évolution VM