FORMATION DÉLÉGUÉ MÉDICAL

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

DATE DE DÉMARRAGE

30 janvier 2027

ZONES DE FORMATION

Casablanca-Région
Rabat-Région

PUBLIC CIBLE

• Jeunes diplômés.

• Étudiants en réorientation.

• Candidats en reconversion professionnelle.

FINALITÉ DE LA FORMATION

Accompagner la montée en compétences accélérée de profils débutants ou issus d'autres secteurs afin de leur faire acquérir la double culture médico-scientifique et commerciale indispensable pour exercer le métier de Délégué Médical avec légitimité, éthique et efficacité dès leur prise de poste.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

• Comprendre les codes et la culture de l'industrie pharmaceutique.

• Acquérir un socle scientifique et médical solide.

• Maîtriser les fondamentaux de la vente consultative et de la communication.

• S'approprier les méthodes d'organisation et les outils numériques.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le parcours, module par module

MODULE 01

Industrie Pharmaceutique et Cadre Légal

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Comprendre les codes et la culture de l'industrie pharmaceutique.

CONTENU DU MODULE

• Découverte de l'écosystème santé.

• Le métier de Délégué Médical.

MODULE 02

Mise à Niveau Scientifique et Médicale

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Acquérir un socle scientifique et médical solide.

CONTENU DU MODULE

• Terminologie médicale et bases biologiques.

• Initiation à la pharmacologie.

• Décryptage des produits et des études.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le parcours, module par module

MODULE 03

Fondamentaux de la Relation Client et Techniques de Visite Médicale

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Maîtriser les fondamentaux de la vente consultative et de la communication.

CONTENU DU MODULE

- Posture et communication professionnelle.
- La méthodologie de l'entretien de visite.
- Gestion des objections et des profils difficiles.

MODULE 04

Organisation, Autonomie et Outils Digitaux

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

S'approprier les méthodes d'organisation et les outils numériques.

CONTENU DU MODULE

- Gestion du temps et du secteur.
- Initiation aux outils métiers.
- Culture du résultat.
