



LES ENTRETIENS DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Forum des métiers du médical, du marketing, de l'information promotionnelle et des ventes

26 NOVEMBRE 2024, 9H00-17H30
SALONS HOCHÉ - PARIS

EN PARTENARIAT AVEC



Forum des métiers du médical, du marketing, de l'information promotionnelle et des ventes

En 2024, les entretiens de la visite médicale (EVM) deviennent « Les entretiens de l'industrie pharmaceutique », afin d'aborder l'ensemble des métiers au contact des professionnels de santé.

L'industrie pharmaceutique connaît de profondes mutations des métiers de terrain depuis une quinzaine d'années, accélérées depuis la crise COVID-19. Visiteurs médicaux (VM), délégués pharmaceutiques (DP ou DH), attachés à la promotion du médicament (APM, APH), responsables scientifiques en région (MSL ou RMR), responsables grands comptes (RGC ou KAM) – et les différentes appellations dérivées de ces métiers. Toutes ces fonctions se transforment à mesure que l'écosystème de la santé évolue, tant en termes de rôle, d'organisation et de compétences.

En miroir de cette transformation, les besoins des professionnels de santé vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique n'ont jamais été aussi éparses et difficiles à appréhender, selon la génération, la spécialité, l'accessibilité ou même les pratiques professionnelles. Pourtant, notre secteur demeure un acteur incontournable du système de santé français, avec une proposition de valeur forte pour les praticiens et leurs patients.

Le + de la journée

Une synthèse des échanges et débats sera disponible dans la prochaine édition de visite actuelle. Vous êtes intéressé.e de la recevoir par mail (même sans vous abonner !)

[Je m'inscris à la liste de diffusion](#)

Participez à cette journée exceptionnelle sous le patronage du Leem, **le 26 novembre prochain.**

Vous pouvez vous inscrire à cette journée organisée aux Salons Hoche (9 avenue Hoche 75008 Paris) soit :

- **En présentiel (non-abonné à Visite Actuelle) : 240.00 € HT**
incluant la restauration sur place
- **En présentiel (abonné à Visite Actuelle) : 208.00 € HT**
incluant la restauration sur place
- **En distanciel (non-abonné à Visite Actuelle) : 116.00 € HT**
- **En distanciel (abonné à Visite Actuelle) : 83.00 € HT**

[Je consulte le programme](#)

[Je m'inscris](#)

POUR PLUS D'INFORMATION



Pierre LE COZ

Affaires médicales, économiques, publiques et juridiques, promotion, commercialisation et marketing

07 69 52 12 61

p.le-coz@ifis.fr

Programme prévisionnel

HORAIRE	THÉMATIQUE	SUJET
9h00-9h30	ACCUEIL DES PARTICIPANTS	<ul style="list-style-type: none"> • Café et gourmandises de bienvenue
9h30-10h30	INTRODUCTION État des lieux global sur les métiers de terrain	<ul style="list-style-type: none"> • Dernières données sur les métiers • Évolution des besoins des professionnels de santé • Point sur la réglementation et les nouveautés à venir
10h30-11h30	MÉTIER DE L'INFORMATION PROMOTIONNELLE Quels fondamentaux et quelles évolutions pour la visite médicale ?	<ul style="list-style-type: none"> • Vers un nouveau référentiel de formation lié au RNCP ? • Quelles nouvelles fonctions en lien avec les nouvelles définitions de poste et l'hybridation des métiers ? (Responsable de projets régionaux, relations publiques locales) • Quelles compétences fondamentales et nouvelles (gestion de projet) ? • Quels modes de rémunération variables ? • Quid de l'éthique et de l'encadrement réglementaire ?
11h30-11h45	<i>PAUSE</i>	
11h45-12h45	MÉTIER DE LA VENTE Vendre une solution de santé aujourd'hui, et demain ? (nouvelles molécules, parcours de soins, dispositifs médicaux, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • APM/APH : enjeux et limites réglementaires de ces deux statuts appliqués. • Comment répondre à la professionnalisation des appels d'offres hospitaliers ? • KAM : un métier d'avenir pour la vente de solution de santé ?
12h45-14h00	<i>BUFFET DÉJEUNATOIRE</i>	
14h00-15h00	MÉTIER DES AFFAIRES MÉDICALES Les affaires médicales dans l'organisation des industriels du médicament : quelle(s) position(s) ?	<ul style="list-style-type: none"> • Comment définir aujourd'hui l'action des affaires médicales ? • Quelles nouvelles organisations régionales ? • Quel impact local des affaires médicales ? (MSL) • Quelles (nouvelles) missions pour demain ? • Affaires médicales, information promotionnelle et commerciale : quelles possibilités de collaboration et quelles limites ?
15h00-16h00	MÉTIER DU MARKETING L'impact actuel et à venir du marketing pharmaceutique ?	<ul style="list-style-type: none"> • Les défis du marketing pharmaceutique d'aujourd'hui ? • Quels nouveaux outils et quid de l'IA dans les actions promotionnelles ? • Doit-on repenser la valeur ajoutée du marketing pour les collaborateurs de terrain ? • Omnicanal : réalité ou fiction ?
16h00-16h15	<i>PAUSE</i>	
16h15-17h15	REGARD CROISÉ SUR LES MÉTIERS DE TERRAIN Quels besoins du système de santé vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique ?	<ul style="list-style-type: none"> • Enjeux et besoins du système de santé • Limites et freins aux collaborations et partenariats : quelles solutions pour demain ? • Quelle(s) organisation(s) territoriales pour coordonner l'action auprès des professionnels de santé ?
17h15-17h30	CONCLUSION DE LA JOURNÉE	<ul style="list-style-type: none"> • Bilan de la journée et principaux enseignements