

# Les entretiens de l'industrie pharmaceutique - Forum des métiers du médical, du marketing, de l'information promotionnelle et des ventes

Nouveau

Formation duale

Actualité réglementaire

Exclusivité IFIS

- Vous repartirez de cette journée avec une connaissance actualisée des métiers de terrain dans l'industrie pharmaceutique, ainsi que des évolutions réglementaires et des nouvelles compétences requises.
- Vous détiendrez des clés de réussite pour l'usage de l'intelligence artificielle ou de l'approche omnicanale dans votre organisation.
- Vous développerez une vision transversale des différents métiers (promotion, vente, affaires médicales, marketing), afin de mieux comprendre les dynamiques et interactions efficaces à mettre en œuvre au sein de votre organisation.
- En participant à cette formation, vous serez mieux préparés à anticiper les futures transformations du secteur pharmaceutique et à y répondre de manière proactive, notamment en matière de coordination territoriale et de collaboration avec les professionnels de santé.

Cette journée exceptionnelle d'échanges et de débats autour des enjeux des métiers de terrain peut s'inscrire dans le cadre de votre plan de formation et faire l'objet d'une prise en charge par votre OPCO.

[Je télécharge le programme](#)

## INFORMATION TARIFAIRE :

Présentiel (non-abonné à Visite Actuelle) : 240.00 € HT

Présentiel (abonné à Visite Actuelle) : 208.00 € HT

Distanciel (non-abonné à Visite Actuelle) : 116.00 € HT

Distanciel (abonné à Visite Actuelle) : 83.00 € HT

## PROGRAMME

### Introduction : État des lieux global sur les métiers de terrain

- Dernières données sur les métiers
- Evolution des besoins des professionnels de santé
- Point sur la réglementation et les nouveautés à venir

### Métiers de l'information promotionnelle : quels fondamentaux et quelles évolutions pour la visite médicale ?

- 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 ?

### Métiers de la vente : vendre une solution de santé aujourd'hui, et demain ? (nouvelles molécules, parcours de soins, dispositifs médicaux, etc.)

**1 JOUR**

→ 26 novembre 2024

€ HT

Présentiel (abonné à Visite Actuelle)

Code produit : **EIP2024**

## PROGRAMMATION

26 novembre 2024  
PARIS

## TARIFS

€ H.T Présentiel (abonné à Visite Actuelle)  
240 € H.T Présentiel (non-abonné à Visite Actuelle)  
312.00 € H.T Distanciel (non-abonné à Visite Actuelle)

## CONTACT

Amélie BOURGEAIS  
a.bourgeais@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.  
Merci de nous contacter.

- 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 ?

#### **Métiers des affaires médicales : les affaires médicales dans l'organisation des industriels du médicament : quelle(s) position(s) ?**

- 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 ?

#### **Métiers du marketing : l'impact actuel et à venir du marketing pharmaceutique ?**

- 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 ?

#### **Regard croisé sur les métiers de terrain : quels besoins du système de santé vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique ?**

- 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 ?

#### **Conclusion de la journée**

- Bilan de la journée et principaux enseignements

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

**Décrire** les changements récents dans les métiers de terrain au sein de l'industrie pharmaceutique, avec une attention particulière pour ceux de l'information médicale, de la promotion et de la vente de solutions de santé.

**Echanger** sur les compétences fondamentales et nouvelles requises pour exercer les différentes fonctions auprès des professionnels de santé sur le terrain.

**Analyser** la performance et la pertinence des nouvelles pratiques et outils au service des activités sur le terrain.

**Discuter** du rôle, des missions et des nouvelles organisations territoriales autour des métiers de terrain, en lien avec les enjeux des différents départements d'un laboratoire pharmaceutique.

**Examiner** les enjeux et besoins du système de santé vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique, ainsi que les opportunités et les limites pour les métiers de terrain.

## **PUBLIC CONCERNÉ**

Tous les directeurs, responsables et collaborateurs de l'industrie pharmaceutique rattachés aux départements du marketing, de la vente, de l'information promotionnelle et du médical.

### **PROGRAMMATION**

26 novembre 2024  
PARIS

### **TARIFS**

€ H.T Présentiel (abonné à Visite Actuelle)  
240 € H.T Présentiel (non-abonné à Visite Actuelle)  
312.00 € H.T Distanciel (non-abonné à Visite Actuelle)

### **CONTACT**

Amélie BOURGEOIS  
a.bourgeois@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.  
Merci de nous contacter.*

## INTERVENANTS

### Animateur

Alain DUCARDONNET : Médecin cardiologue, journaliste santé, consultant

### Introduction

Fabien RAYMOND

Jeannette LE MESTRE : Pharmacien responsable, directrice exécutive affaires pharmaceutiques – ROCHE

Pascal LE GUYADER : Directeur général adjoint, Relations Sociales, Emploi et Industries - LEEM

### Métier de l'information promotionnelle

Pascal LE GUYADER : Directeur général adjoint, Relations Sociales, Emploi et Industries - LEEM

Aymeric MOTY : Directeur exécutif Stratégie et opération – ROCHE

Henri PARENT : Directeur du développement – Bon Usage Conseil

### Métiers de la vente

Pierre-Yves DEYDIER : Directeur BU Hôpital – PFIZER

Olivier MARQUANT : Directeur des ventes – MENARINI

### Métiers du médical

Laurence PEYRAUT : Directrice générale – LEEM

Elisabeth TOCQUE : Responsable Aire Thérapeutique Soins Primaires - ASTRAZENECA

Gwénaél DENECHERE : Medical Group Leader Oncology - NOVARTIS

### Métiers du marketing

Lydie ROUX

### Regard croisé

Karine LEVESQUE

Matthieu CARER

Gilbert DERAY

Jean-François BERGMANN

## PROGRAMMATION

26 novembre 2024  
PARIS

## TARIFS

€ H.T Présentiel (abonné à Visite Actuelle)  
240 € H.T Présentiel (non-abonné à Visite Actuelle)  
312.00 € H.T Distanciel (non-abonné à Visite Actuelle)

## CONTACT

Amélie BOURGEOIS  
a.bourgeois@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.  
Merci de nous contacter.

## PÉDAGOGIE

Apports théoriques  
Sessions interactives de questions/réponses

Les participants en présentiel bénéficieront d'un accueil avec café et gourmandises. Un cocktail déjeunatoire est inclus dans le tarif.

## PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.  
Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

**Délai d'accès à la formation :** ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Pour les formations interentreprises, les inscriptions sont clôturées :

soit 24 heures avant le début de la formation,  
soit dès que le nombre maximum de participants est atteint.  
Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement et notre site internet reflète en temps réel le planning des formations programmées.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

**Les locaux de l'IFIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.**

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2023 et conformément à sa politique RSE, l'IFIS n'imprime plus les supports de formation dans le cadre des formations interentreprises, sauf demande expresse de l'équipe pédagogique. Les apprenants recevront une version numérique du support directement sur leur boîte mail professionnelle, en amont ou en aval de la formation, en fonction des modalités décidées par l'équipe pédagogique. Pour en savoir plus sur la politique RSE de l'IFIS, cliquez ici. Pour toute requête spécifique ou demande d'information en lien avec la reprographie ou la disponibilité des supports de formation, veuillez contacter l'Ifis : [contact@ifis.fr](mailto:contact@ifis.fr).



EN PARTENARIAT AVEC



### 📅 PROGRAMMATION

26 novembre 2024  
PARIS

### € TARIFS

€ H.T Présentiel (abonné à Visite Actuelle)  
240 € H.T Présentiel (non-abonné à Visite Actuelle)  
312.00 € H.T Distanciel (non-abonné à Visite Actuelle)

### 📧 CONTACT

Amélie BOURGEOIS  
[a.bourgeois@ifis.fr](mailto:a.bourgeois@ifis.fr)

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.  
Merci de nous contacter.*