

## FORMATION DR PHARMA (métier de Directeur Régional)

La formation a lieu au Pôle Universitaire Léonard de Vinci (92)

Durée : 10 jours (70 heures)

Tarif : 6000.00 € (finançable par le DIF)

Promotions 2010 ➔ du 22 au 26 février et du 19 au 23 avril 2010

➔ du 5 au 9 juillet et du 16 au 20 août 2010

➔ du 25 au 29 octobre et du 13 au 17 décembre 2010

<b>MODULE 1 :</b> <b>MANAGEMENT DES VISITEURS MEDICAUX</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée: 2 jours</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Les fondamentaux du management individuel et collectif</li> <li>▲ Les entretiens individuels de management (recadrage, félicitation, pilotage, arbitrage,...)</li> <li>▲ La mobilisation positive des visiteurs médicaux</li> <li>▲ Les bonnes pratiques de l'accompagnement en clientèle</li> <li>▲ L'organisation et l'animation de réunions régionales</li> <li>▲ Le développement des visiteurs médicaux</li> </ul>
<b>MODULE 2 :</b> <b>GESTION ET STRATEGIE COMMERCIALE DU DR</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Maîtriser les panels utilisés pour analyser les ventes de médicaments (Gers, Exponent,...)</li> <li>▲ Etre capable d'analyser les ventes sur une zone géographique au sein d'un marché</li> <li>▲ Etre capable de définir des priorités commerciales au sein d'un portefeuille produits</li> <li>▲ Maîtriser le logiciel Excel (tableaux, graphiques, formules) afin de faciliter l'analyse et d'animer les chiffres</li> <li>▲ Exemples de tableaux de bord</li> </ul>
<b>MODULE 3 :</b> <b>ELABORATION D'UN PLAN D'ACTION REGIONAL</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Etre capable de pratiquer une analyse commerciale et d'activité sur une région</li> <li>▲ Etablir un diagnostic interne et externe et définir des facteurs clés de succès</li> <li>▲ Etablir une politique régionale cohérente et proposer des objectifs et des recommandations adaptés</li> <li>▲ Découvrir des exemples de supports de PAR</li> </ul>
<b>MODULE 4 :</b> <b>COMMUNICATION ET LEADERSHIP</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Le leadership du manager</li> <li>▲ Identifier les points forts et les points faibles de sa personnalité</li> <li>▲ Adapter son comportement en fonction de son interlocuteur</li> <li>▲ Prévenir les conflits</li> <li>▲ Gérer l'agressivité verbale et le stress</li> </ul>
<b>MODULE 5 :</b> <b>MARKETING PHARMACEUTIQUE ET CIBLAGE</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Comprendre la logique marketing et les spécificités du marketing pharmaceutique</li> <li>▲ S'initier aux notions de marché, macro et micro environnement, besoin, demande, offre, marketing mixte...</li> <li>▲ Appréhender le marketing produit et ses principaux composants</li> <li>▲ Appréhender le marketing relationnel et ses outils</li> <li>▲ Comprendre les concepts et les enjeux d'une politique de segmentation clients et de ciblage</li> </ul>
<b>MODULE 6 :</b> <b>REGLEMENTATION DU MEDICAMENT A L'HÔPITAL</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Appréhender la structure et l'organisation d'un établissement hospitalier</li> <li>▲ Négocier un marché hospitalier</li> <li>▲ Connaître les spécificités de la réglementation du médicament à l'hôpital</li> </ul>
<b>MODULE 7 :</b> <b>ENTRETIEN INDIVIDUEL D'EVALUATION</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Appréhender un référentiel de compétences</li> <li>▲ Connaître les bonnes pratiques en matière d'évaluation</li> <li>▲ Découvrir des exemples de supports d'évaluation</li> </ul>
<b>MODULE 8 :</b> <b>LA GESTION SOCIALE DU DR</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Appréhender la convention collective sur le plan du droit social</li> <li>▲ Connaître les modalités juridiques de gestion d'un conflit</li> <li>▲ La loi DMOS</li> <li>▲ La charte de la VM, les modalités d'accréditation de la VM et le rôle du DR</li> <li>▲ Maîtriser les modalités d'application du Droit Individuel à la Formation</li> </ul>
<b>MODULE 9 :</b> <b>RECRUTEMENT DE VISITEURS MEDICAUX</b>	<b>Objectifs :</b> <span style="float: right;"><b>durée : 1 jour</b></span> <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Connaître les principaux pièges à éviter</li> <li>▲ Savoir énoncer les compétences clés du poste</li> <li>▲ Susciter et sélectionner les bonnes candidatures</li> <li>▲ Mener un entretien de recrutement</li> <li>▲ Les outils du recrutement</li> </ul>

### CONTACTS

Information ➔ Cabinet B2consultants : 02-47-65-97-70 / [www.b2consultants.fr](http://www.b2consultants.fr)  
 Inscription ➔ GEMS : 01-49-09-09-86 / [www.gemsvm.com](http://www.gemsvm.com)