

# Les entretiens de l'Industrie Pharmaceutique

## 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, accélérée 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.

à l'inverse, 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.

HEURE	THÉMATIQUE	SUJET
9h00 - 9h30	<b>ACCUEIL DES PARTICIPANTS</b>	Café et gourmandises de bienvenue
9h30 - 10h30	<b>INTRODUCTION</b> : état des lieux sur les métiers de terrain ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dernières données sur les métiers. Évolution des besoins des professionnels PDS et IP</li> <li>• Point sur la réglementation et les nouveautés à venir</li> </ul>
10h30 - 11h30	<b>MÉTIER DE L'INFORMATION PROMOTIONNELLE.</b> Quels fondamentaux et quelles évolutions pour la visite médicale ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quel nouveau référentiel de formation lié au RNCP ? Les fonctions en lien avec les nouvelles définitions de poste (Responsable de projets régionaux, relations publiques locales) Quels modes de rémunération variables ?</li> <li>• Fondamentaux versus gestion de projets</li> </ul>
<b>11h30 - 11h45</b>	<b>PAUSE</b>	
11h45 - 12h45	<b>MÉTIER DE LA VENTE</b> Vendre une solution de santé aujourd'hui et demain, molécules, parcours de soins, dispositifs ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• APM/APH : enjeux et limites réglementaires de ces deux statuts appliqués.</li> <li>• Comment répondre à la professionnalisation des appels d'offres hospitaliers ?</li> <li>• KAM : un métier d'avenir pour la vente de solutions de santé</li> </ul>
<b>12h45 - 14h00</b>	<b>BUFFET DEJEUNATOIRE</b>	
14h00 - 15h00	<b>MÉTIER DES AFFAIRES MÉDICALES</b> Quelles positions pour les affaires médicales dans l'organisation des industriels du médicament ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment définir aujourd'hui l'action des affaires médicales des nouvelles organisations régionales. Quel impact local des affaires médicales ? (MSL). Les missions de demain</li> </ul>
15h00 - 16h00	<b>MÉTIER DU MARKETING</b> L'impact du marketing actuel et à venir	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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 ?</li> </ul>
<b>16h00 - 16h15</b>	<b>PAUSE</b>	
16h15- 17h15	<b>REGARDS CROISÉS SUR LES MÉTIERS DE TERRAIN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enjeux et besoins du système de santé Limites et freins aux collaborations et partenariats : les solutions pour demain</li> </ul>
17h15 - 17h30	<b>CONCLUSION DE LA JOURNÉE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilan de la journée et principaux enseignements.</li> </ul>