

## Description

Le ou la spécialiste pharmaceutique informe et conseille les professionnels de la santé (médecins, pharmaciens, personnel médical, etc.) sur les médicaments homologués et leur utilisation. Intermédiaires entre les laboratoires et les praticiens, les spécialistes pharmaceutiques assurent la promotion de nouveaux produits et la présentation d'articles courants de façon détaillée (propriétés scientifiques, effets sur les patients, risques encourus, bénéfices, etc.). Ils recueillent également les réactions des utilisateurs qu'ils transmettent aux laboratoires.

Leurs principales activités consistent à:

### Travaux administratifs

- tenir à jour le fichier de la clientèle, prospecter pour l'élargir ou le renouveler;
- préparer et organiser un programme de visites et de rencontres lié à la planification de distribution des médicaments;
- contacter les médecins, les pharmaciens, les cadres des hôpitaux, etc., afin d'obtenir un rendez-vous individuel ou de groupe;
- rationaliser les déplacements, prévoir plusieurs visites dans un même secteur géographique;
- préparer les entretiens et déterminer les objectifs à atteindre en fonction du client (étude de la dernière entrevue, statistiques des habitudes d'achat, etc.);
- prévoir le matériel publicitaire (brochures explicatives, catalogues, éventuels échantillons, etc.);
- traiter les demandes de renseignements par téléphone ou par courriel;
- participer à des réunions animées par les responsables du secteur qui transmettent la politique commerciale des laboratoires;

### Informations et conseils

- rencontrer les clients et leur proposer diverses nouveautés pharmaceutiques; les renseigner sur les données scientifiques des produits, la nature des composants ainsi que les caractéristiques thérapeutiques et pharmacologiques;
- informer la clientèle de manière exhaustive sur l'utilisation des médicaments (posologie, efficacité, tolérance, etc.), en tenant compte de la sécurité des patients et des aspects pharmaco-économiques;
- argumenter pour mettre en valeur les produits de l'entreprise, convaincre les clients en adoptant un marketing pharmaceutique objectif et respectueux des produits concurrents;
- communiquer des informations relatives à l'évolution d'un médicament sur le marché;
- répondre aux questions posées sur les produits et les services proposés, parfois dans une autre langue;
- remettre de la documentation et des échantillons;
- prendre en considération les remarques des clients, analyser leur degré de satisfaction et rédiger des rapports sur les visites;
- représenter ou assister l'entreprise lors de manifestations spécialisées: foires, congrès médicaux ou pharmaceutiques, séminaires et journées de formation continue du personnel médical, etc.

### Environnement de travail

Les spécialistes pharmaceutiques possèdent une connaissance approfondie des produits qu'ils représentent. Comme tous les délégués commerciaux, ils sont soumis à forte pression, la concurrence et la course aux résultats étant vives. Au siège de l'entreprise, ils collaborent essentiellement avec des responsables du marketing dans le but de maximiser les ventes. Sur le terrain, leur emploi du temps est irrégulier. Ils se déplacent en permanence (parfois loin de leur domicile) pour se rendre chez les clients.

## Formation

La formation de spécialiste pharmaceutique est modulaire et s'acquiert en emploi.

### Lieu

- Lausanne.

### Durée

- 9 mois environ.

### Conditions d'admission à l'examen

- certificat fédéral de capacité (CFC), maturité, diplôme de niveau tertiaire (brevet fédéral, bachelor HES ou universitaire) ou titre jugé équivalent;
- 2 ans de pratique professionnelle dans une entreprise du secteur de la santé;
- se présenter la même année à l'examen écrit de délégué-e médical-e SHQA.

### Titre obtenu

- brevet fédéral de spécialiste pharmaceutique.

### Contenu (branches d'examen)

- connaissances professionnelles;
- conduite d'entretiens avec des experts du secteur de la santé;
- information et conseil de groupes dans le secteur de la santé;
- planification de mesures dans le secteur de travail.

Remarque: l'examen de délégué-e médical-e SHQA est identique à la partie écrite des examens professionnels fédéraux de spécialiste pharmaceutique.

## Qualités requises

L'exercice de cette profession fait appel à des qualités comme:

- Aptitude à travailler de façon indépendante
- Disposition à de fréquents déplacements
- Bonne mémoire
- Sens de la communication
- Facilité d'expression
- Résistance physique
- Présentation soignée

## Perspectives professionnelles

Les spécialistes pharmaceutiques travaillent principalement pour des laboratoires pharmaceutiques suisses. Après quelques années d'expérience professionnelle, ils peuvent diriger des délégués médicaux SHQA et procéder à leur engagement, collaborer aux affaires d'exportation ou fonctionner comme directeurs de réseau, directeurs régionaux ou chefs de produit.

Certains spécialistes pharmaceutiques changent d'activité au sein de la société pour laquelle ils travaillent et accèdent à des postes dans le secteur du marketing.

### Perfectionnement

Les spécialistes pharmaceutiques peuvent envisager les perfectionnements suivants:

- cours sur les nouveaux produits, les techniques de vente et le marketing organisés par l'association professionnelle, l'industrie pharmaceutique et le corps médical;
- journées d'études, conférences, visites de foires, lecture de revues spécialisées, etc.;
- brevets fédéraux dans les domaines de la vente, du marketing, etc.

Actuellement, les sciences médicales connaissent un tel développement que les spécialistes pharmaceutiques doivent actualiser leurs connaissances en permanence pour rester crédibles auprès des professionnels de la santé.

Pour plus de détails, consulter [www.orientation.ch/perfectionnement](http://www.orientation.ch/perfectionnement) et <http://www.orientation.ch/postgrades> .

## Professions voisines

- Assistant de gestion en pharmacie BF/Assistante de gestion en pharmacie BF
- Assistant en pharmacie CFC/Assistante en pharmacie CFC
- Droguiste CFC/Droguiste CFC
- Spécialiste de vente BF/Spécialiste de vente BF
- Spécialiste en assurance BF/Spécialiste en assurance BF
- Spécialiste technico-gestionnaire BF/Spécialiste technico-gestionnaire BF

## Adresses

Ecole Panorama  
Rue de la Tour 8 bis  
1004 Lausanne  
Tél.: 021 323 6907  
<http://www.ecolepanorama.ch>

swiss health quality association shqa  
Alpenstr. 12  
6300 Zoug  
Tél.: +41 41 500 07 80  
<https://www.shqa.ch>