

Énumération et contenu de chaque matière

1) Matière médicales générales et spécialisées	106 h
2) Législation du travail	14 h
3) Economie de la santé	10 h
4) Réglementation du médicament	28 h
5) Système de santé, industrie et marché pharmaceutique	14 h
6) Techniques de communication et vente	148 h
7) Gestion commerciale	40 h
8) Constitution de groupe	14 h
9) Bilan personnel - professionnel	21 h
10) Module « Etude comportementale et communication »	25 h
11) Marketing emploi	30 h
12) Stage en milieu professionnel Les stages sont réalisés dans les milieux professionnels que le Technico-Commercial Santé aura à connaître dans le cadre de son activité professionnelle. Ces stages pourront avoir lieu, non seulement sur le terrain en accompagnement de commerciaux expérimentés, mais également dans d'autres secteurs de l'entreprise, dans des établissements hospitaliers, auprès de grossistes pharmaceutiques et pharmaciens d'officine.	140 h

SUIVI POST-STAGE

Les stagiaires seront invités à participer au sein du Pôle Relations Entreprises à un atelier de suivi et d'aide à la recherche d'emploi. Chacun d'eux pourra bénéficier d'un « crédit » temps de 20 heures avec mise à disposition des moyens matériels et assistance individuelle par un intervenant qualifié.

Enquête à 6 mois et plus : l'objectif est de connaître le devenir des stagiaires, mais aussi de garder un contact régulier afin qu'ils puissent rencontrer les futurs formés (si pérennisation de la formation) et échanger sur le métier de Technico-Commercial Santé.