



Bonnes pratiques de communication sur le médicament vétérinaire

Programme

Objectifs de la formation

- Connaître les principaux textes réglementaires, notamment le décret n° 2015-647 du 10 juin 2015 relatif à la publicité des médicaments vétérinaires et le rôle de l'ANMV en matière de contrôle de la publicité
- Comprendre les notes de position de l'ANMV sur la publicité pour le médicament vétérinaire
- Comprendre les bonnes pratiques de communication en faveur du médicament vétérinaire du SIMV
- Appliquer les dispositions lors de la création de publicité et de supports d'information
- Analyser des documents ayant fait l'objet de cas à l'observatoire de la publicité
- Créer des plans de communication attractifs et conformes aux dispositions du Code de la Santé Publique et des règles d'éthique et de bonnes pratiques du SIMV

Personnes concernées

Toute personne qui détient une responsabilité dans l'élaboration et l'application des politiques commerciale, marketing, communication des entreprises : Directions générales, Services commerciaux (terrain et sédentaire), Services marketing, Services communication, Services réglementaires...

Prérequis

Une bonne connaissance du marché du médicament vétérinaire, de la réglementation générale sur le médicament vétérinaires et des principes de communication est requise

Intervenant

Arnaud Deleu, Directeur des affaires économiques et de la formation

Durée et méthodes mobilisées

Durée totale : 5 heures

Dès l'inscription :

- 4 modules d'autoformation pour une durée totale d'une heure [optionnel]
 - un module de cas pratiques d'une demi-heure [optionnel]
- En présentiel : 3h30 de formation de 09h30 à 13h00 [obligatoire]

Méthodes mobilisées :

- Vidéo projection du support PowerPoint.
- Partage d'expérience avec le formateur. Explication par l'exemple.
- Études de cas au cours desquelles les préoccupations et interrogations des participants sont systématiquement privilégiées.
- Questionnaire en ligne au cours de la formation.
- Remise d'une documentation pédagogique.



SIMV – 11 rue des Messageries 75010 Paris – Mail : contact@simv.org
Tél 01 53 34 43 45 - www.simv.org - SIRET 423 203 645 00027
N° d'Activité : 11754346975 - TVA FR63423203645



09h00 - 09h30 : Accueil et émargement de la feuille de présence

09h30 - 09h40 : Présentation des participants et de leurs attentes

09h40 - 13h00 : Formation

Publicité ou communication ?

Médicaments pouvant faire l'objet de publicité

La cible, les destinataires

Le contenu

Rôle de l'Anses - ANMV

Publicité en faveur de produits n'ayant pas le statut de médicament

Etude des cas pratiques

Provenant de la base de l'observatoire de la publicité ou proposés par les participants

Evaluation de la formation par les stagiaires

Remise de l'attestation de formation

Modalités d'évaluation

Quiz – QCM en distanciel sur la plateforme www.simv.upility.com au rythme de l'apprenant

Tarif et modalités pratiques

Tarif (hors TVA 20%) : 300 Euros HT/participant. Ce tarif comprend le support de formation

Date : nous contacter pour définir une date de session.

Lieu : **SIMV, 11 rue des Messageries, Bâtiment C, 5^e étage, 75010 Paris**

Accès : **Métro Ligne 7 station Poissonnière**

Restauration à proximité.

Immeuble disposant d'un ascenseur.

Notre salle n'est pas accessible aux PMR, nous vous remercions de nous contacter pour définir ensemble vos besoins et vous proposer notre formation avec des modalités adaptées ou sur un autre site.

Notre salle dispose d'un système de vidéo-projection et d'une connexion wifi.

Il est recommandé de se munir d'un matériel informatique connecté en Wifi : ordinateur portable, tablette, smartphone afin de participer aux études de cas et questionnaires.



SIMV – 11 rue des Messageries 75010 Paris – Mail : contact@simv.org

Tél 01 53 34 43 45 - www.simv.org - SIRET 423 203 645 00027

N° d'Activité : 11754346975 - TVA FR63423203645





Bonnes pratiques de communication en faveur du médicament vétérinaire

Bulletin d'inscription

Entreprise

Raison sociale :

Adresse

.....

Code postal Ville

Participants

Nom	Prénom	Fonction	Adresse email (obligatoire pour l'accès à la plateforme de formation et aux travaux en séance)

Nombre de participants x **300 Euros** HT =
TVA 20% =
Total TTC =

Règlement par chèque à l'ordre du SIMV ou par virement.
A retourner par courrier ou email à Isabelle DHUEZ i.dhuez@simv.org



SIMV – 11 rue des Messageries 75010 Paris – Mail : contact@simv.org
Tél 01 53 34 43 45 - www.simv.org - SIRET 423 203 645 0027
N° d'Activité : 11754346975 - TVA FR63423203645



CQP délégué(e) à l'information et la promotion du médicament vétérinaire

L'accompagnement pour la VAE Validation des Acquis par l'Expérience

Objectifs de la formation

- Répondre aux exigences de l'article 2 du décret n° 2016-624 du 18 mai 2016 fixant les conditions de qualification des personnes qui font de l'information par démarchage ou de la prospection pour des médicaments vétérinaires, y compris des aliments médicamenteux et ne possédant pas l'un des diplômes, titres ou certificats requis
- Valider les compétences exigées :
 - o Dispenser une information scientifique, technique et réglementaire aux clients, sur les médicaments vétérinaires de sa gamme, dans le respect de la réglementation vétérinaire
 - o Expliquer les caractéristiques des médicaments vétérinaires de sa gamme (animaux concernés, pathologies traitées, classe thérapeutique, formes galéniques, posologies, pharmacologie, contre-indications, effets indésirables, bon usage du produit...)
 - o Recueillir les critères indispensables à l'évaluation des cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance, des défauts qualité et des réclamations des clients, les transmettre et identifier les points d'amélioration

Personnes concernées

Toute personne en poste et procédant à l'information par démarchage en faveur du médicament vétérinaire.

Prérequis

Avoir un an d'expérience en démarchage en faveur du médicament vétérinaire.

Intervenant (selon disponibilités)

Arnaud Deleu, Directeur des affaires économiques et de la formation
Philippe Limousin, formateur, prestataire SIMV

Durée et méthodes mobilisées

Durée totale : 6 heures réparties en 2 entretiens

1. Repérage préalable des compétences

Appui méthodologique à la constitution du dossier du candidat ; définition des compétences à présenter au jury ; critères d'évaluation du dossier par le jury de la CPNEIS ; identification des éléments de preuve permettant d'attester de la réalité des expériences

- Durée d'un entretien : 3 heures
- Modalités prévues : Entretien avec le salarié, son responsable hiérarchique avec le support de l'outil de repérage des compétences

Au cours de l'entretien, l'évaluateur passe en revue les 4 unités du référentiel de compétences. Pour chaque compétence, avec l'aide de son responsable hiérarchique, le délégué détaille les actions qu'il a déjà menées permettant d'évaluer sa maîtrise de la compétence.

Il est indispensable d'obtenir consensus validé par les signatures des 3 intervenants. Pour chaque unité validée, le délégué est orienté vers une démarche de validation des acquis de l'expérience.

Il est établi un plan de formation individuel par chaque unité de compétences non validée. Le SIMV est habilité pour réaliser tout ou partie de l'action de formation.

2. Evaluation finale des compétences acquises par l'expérience ou la formation

Relecture du dossier du candidat au regard des critères définis lors de l'entretien de repérage

- Durée d'un entretien : 3 heures
- Modalités prévues : Entretien avec le salarié, son responsable hiérarchique, une personne de l'entreprise avec le support de l'outil de repérage des compétences

Au cours de l'entretien, l'évaluateur passe en revue les 4 unités du référentiel de compétences. Pour chaque compétence, avec l'aide de son responsable hiérarchique, le délégué détaille les actions qu'il a déjà menées permettant d'évaluer sa maîtrise de la compétence.

L'unité de compétence est validée si tous les critères le sont.

Si une unité de compétence n'est pas validée, une action correctrice est programmée.

Modalités d'évaluation

L'évaluation est réalisée par le jury CPNEIS sur la base de :

- l'entretien d'évaluation des compétences
- le dossier du candidat

Tarif et modalités pratiques

Tarif (hors TVA 20%) : 400 € HT / entretien



Des frais administratifs de jury d'un montant de 300 € (net de taxes) seront par ailleurs facturés par l'Union.

Date : nous contacter pour définir une date de session.

Lieu : SIMV, 11 rue des Messageries, Bâtiment C, 5^e étage, 75010 Paris

Accès : Métro Ligne 7 station Poissonnière

Restauration à proximité.

Immeuble disposant d'un ascenseur.

Notre salle n'est pas accessible aux PMR, nous vous remercions de nous contacter pour définir ensemble vos besoins et vous proposer notre formation avec des modalités adaptées ou sur un autre site.

Notre salle dispose d'un système de vidéo-projection et d'une connexion wifi.

Il est recommandé de se munir d'un matériel informatique connecté en Wifi : ordinateur portable, tablette, smartphone afin de participer aux études de cas et questionnaires.

CQP délégué(e) à l'information et la promotion du médicament vétérinaire

Formation continue

Objectifs de la formation

- Répondre aux exigences de l'article 2 du décret n° 2016-624 du 18 mai 2016 fixant les conditions de qualification des personnes qui font de l'information par démarchage ou de la prospection pour des médicaments vétérinaires, y compris des aliments médicamenteux et ne possédant pas l'un des diplômes, titres ou certificats requis
- Acquérir les connaissances exigées dans les domaines de la Réglementation du médicament vétérinaire, biologie et physiologie, pharmacologie, toxicologie incluant notamment les notions de limites maximales de résidus et de temps d'attente, galénique, bactériologie incluant notamment la notion d'antibiorésistance, immunologie, parasitologie, contrôle des zoonoses, pathologies cardio- vasculaires, pathologies digestives, reproduction et endocrinologie, neurologie.
- Dispenser une information scientifique, technique et réglementaire aux clients, sur les médicaments vétérinaires de sa gamme, dans le respect de la réglementation vétérinaire
- Expliquer les caractéristiques des médicaments vétérinaires de sa gamme (animaux concernés, pathologies traitées, classe thérapeutique, formes galéniques, posologies, pharmacologie, contre-indications, effets indésirables, bon usage du produit...)
- Recueillir les critères indispensables à l'évaluation des cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance, des défauts qualité et des réclamations des clients, les transmettre et identifier les points d'amélioration

Personnes concernées

Toute personne salarié d'une entreprise du médicament vétérinaire et désirant exercer l'activité d'information par démarchage en faveur du médicament vétérinaire.

Prérequis

Être salarié d'une entreprise du médicament vétérinaire.

Intervenant (selon disponibilités)

Arnaud Deleu, Directeur des affaires économiques et de la formation

Philippe Limousin, formateur, prestataire SIMV

Durée et méthodes mobilisés

Durée totale : 58 heures

- Autoformation (UC 1 & 2) : **24 heures**
- Etudes de cas (UC 1) : **10 heures**
- Présentiel/Visioconférence (UC 3 & 4) : **14 heures**
Formation par Philippe Limousin en 4 demi-journées de formation
Contenu de chaque session de 3h30
 - formation sur UC 3 (plan d'action commercial)
 - formation sur UC 4 (négociation commerciale)
 - training et mise en situation pour se préparer à l'entretien de compétences
 - accompagnement personnalisé à la rédaction du CQP
- Elaboration du dossier du candidat : **7 heures**
- Entretien d'évaluation : **3 heures**

Outils pédagogiques

- Modules d'autoformation disponibles sur la plateforme SIMV
- Quizz d'évaluation des connaissances
- Vidéoprotection du support PowerPoint. Alternance d'exposés, de discussions avec le formateur et entre participants.
- Travaux individuels
- Mises en situation filmées avec analyse

Contenu des 4 unités de compétences (validé CPNEIS)

A. Module 1 : Connaissances Scientifiques

- Comprendre la physiologie animale
- Connaître les grands domaines de pathologies
- Présenter le mode d'action des médicaments et leur intérêt
- Comprendre les questions des ayants-droits
- Utilisation de termes adaptés

Physiologie animale :

- o Le système nerveux
- o Le système hormonal
- o L'appareil cardiovasculaire
- o L'appareil digestif
- o Le système respiratoire et la sphère ORL
- o L'appareil génital
- o L'appareil oculaire
- o L'appareil locomoteur
- o Le système immunitaire

Pathologie

- o Parasitologie
- o La douleur
- o Maladies infectieuses
- o Pathologies cardiovasculaires
- o Pathologies digestives

B. Module 2 : Le médicament vétérinaire

- Distinguer les médicaments des autres produits de santé
- Comprendre et expliquer les rubriques du RCP
- Présenter le médicament, ses indications, ses avantages et ses limites
- Répondre aux questions sur les médicaments
- Collecter et transmettre les informations, réclamations, cas de pharmacovigilance sur les médicaments
- Expliquer les règles de publicité, promotion, prescription, distribution du médicament

Définitions et RCP

- o Définitions concernant le médicament vétérinaire
- o Composition
- o Galéniques
- o Administration
- o Contres indications, précautions d'emploi
- o Effets indésirables
- o LMR et temps d'attente

- Règles de prescription
- Classes thérapeutiques
- Conservation et Péréemption

Le cycle de vie du médicament

- Développement préclinique
- Développement clinique
- L'autorisation de mise sur le marché (AMM)
 - Qualité
 - Sécurité
 - Efficacité
- Les différentes modalités d'AMM – les agences
- La fabrication
- Le marketing
- La distribution en gros et au détail

Environnement réglementaire

- Information et publicité en faveur du médicament vétérinaire
- Les échantillons
- Dispositions « anti-cadeaux »
- La pharmacovigilance
- Les antibiotiques obligations et interdictions
- Défauts qualité et rappels de lots

C. Module 3 : Plan d'action commercial

1. Mise à jour fichier clients
 - a. Exhaustivité, pertinence
 - b. Classification, potentialité
 - c. Notion d'ayant-droit
2. Préparation du plan de tournée
 - a. Cohésion avec Plan d'action et objectifs du Laboratoire
 - b. Rotation (nombre de passage annuel, nombre de visite journalière et hebdomadaire, nombre de rotation en fonction de la classification du client)
 - c. Participation à des événements de relations publiques (congrès locaux, soirée de formation continu, réunions techniques. Rôle du représentant du laboratoire partenaire, respect de la réglementation en fonction des participants (étudiants, ASV, particuliers, éleveurs...))
 - d. Prise de rdv (clients, prospects, distributeurs...)
3. Gestion de la Relation clients
 - a. Outil CRM (rôle, usage, partage de l'information, législation « CNIL »)
 - b. Compte-rendu (régularité, pertinence, méthodologie, critères à suivre)
 - c. Comprendre l'intérêt commercial, marketing et réglementaire du CRM
 - d. Remontées urgentes (modalités, suivi, intégration au CRM)
 - e. Prise en compte des informations descendantes (versioning des outils marketing, prise en compte immédiate des consignes « ex : arrêt distribution d'un document publicitaire)

Module 4 : Relation Client (négociation commerciale)

1. Préparation de l'entretien
 - a. Identification des objectifs
 - b. Lecture des commémoratifs
 - c. Prise d'informations au laboratoire sur d'éventuels dossiers en cours
2. Visite vétérinaire
 - a. Lien avec la visite précédente
 - b. Prise de contact (conditions favorables à l'échange, instauration d'une relation de qualité)
 - c. Prise d'informations (mise à jour fiche client)
 - d. Présentation des médicaments du plan d'action (en 4 étapes cf. paragraphe 3)
 - e. Prise de congés (notion de suivi)
3. Présentation d'un médicament
 - a. Phase de découverte
 - b. Démonstration produit
 - c. Gestion des objections
 - d. Invitation à l'achat
4. Débriefing post-visite
 - a. Remplissage fiche client (commémoratif) et compte -rendu (journalier ou hebdomadaire)
 - b. Anticipation de la préparation de la visite chez ce client
 - c. Transmission d'information (bon de commande, questions, fiche de suivi « ex : cas de pharmacovigilance », demande de documentations, contrats...)

Modalités d'évaluation

L'évaluation est réalisée par le jury CPNEIS sur la base de :

- l'entretien d'évaluation des compétences
- dossier du candidat

Tarif et modalités pratiques

Tarif (hors TVA 20%) : Total par stagiaire : 4 600 € HT



Des frais administratifs de jury d'un montant de 300 € (net de taxes) seront par ailleurs facturés par l'Union

Date : nous contacter pour définir une date de session.

Lieu : SIMV, 11 rue des Messageries, Bâtiment C, 5^e étage, 75010 Paris

Accès : Métro Ligne 7 station Poissonnière

Restauration à proximité.

Immeuble disposant d'un ascenseur.

Notre salle n'est pas accessible aux PMR, nous vous remercions de nous contacter pour définir ensemble vos besoins et vous proposer notre formation avec des modalités adaptées ou sur un autre site.

Notre salle dispose d'un système de vidéo-projection et d'une connexion wifi.

Il est recommandé de se munir d'un matériel informatique connecté en Wifi : ordinateur portable, tablette, smartphone afin de participer aux études de cas et questionnaires.