

IPAM

LA REFERENCE MARKETING

GUIDE D'ADMISSION

F O R M A T I O N
**DELEGUE
MEDICAL**

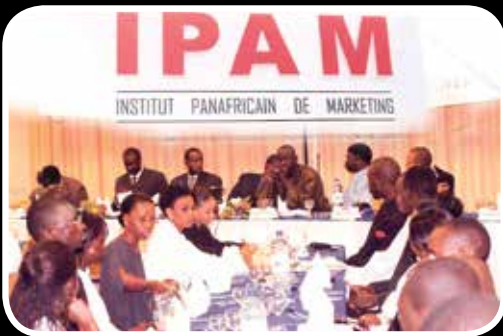
NUMÉRO UN AU SÉNÉGAL

DÉPUIS 1996

PREMIER INSTITUT D'AFRIQUE NOIRE FRANCOPHONE SPÉCIALISÉ
DANS LA FORMATION AUX MÉTIERS DU MARKETING MANAGEMENT
DEPUIS 1996

EXECUTIVE EDUCATION

COURS DU SOIR



Sommaire

CHARTRE DE QUALITE	3
QU'EST-CE-QUE L'IPAM ?	4
DELEGUES MEDICAUX	5
PROGRAMME	6
ENSEIGNEMENT	6
CORPS PROFESSORAL.	7
VALIDATION DE LA FORMATION	7
DEBOUCHES	7
QUALITES REQUISES	8
<u>Ils ont recruté nos diplômés :</u>	9
La répartition des droits de scolarité est la suivante :	13
UNE FORCE POUR GAGNER	13

CHARTRE DE QUALITE

L'IPAM S'ENGAGE POUR VOUS :

- **SUR LA QUALITE DE L'ENSEIGNEMENT**
- **SUR LA COMPETENCE DE SES FORMATEURS**
- **SUR L'ENGAGEMENT DU CORPS PROFESSORAL**
- **SUR LE SERIEUX DE SES PRESTATIONS**
- **SUR LE RAPPORT QUALITE PRIX/PRESTATIONS**
- **SUR LA SOUPLESSE DE SON OFFRE**
- **SUR LE SUIVI INDIVIDUEL DE CHAQUE ETUDIANT**



QU'EST-CE-QUE L'IPAM ?

L'IPAM est le Premier Institut d'Afrique Noire Francophone exclusivement destiné et spécialisé dans la formation aux professions du Marketing Management.

Notre objectif est d'exceller dans la branche que nous avons choisie en formant des spécialistes hautement qualifiés possédant tous les outils nécessaires pour affronter le marché du travail.

L'IPAM est un Institut à taille humaine.

Dès votre entrée, vous y trouverez une atmosphère, une ambiance propice tant aux études qu'à la vie de groupe.

Les professeurs y sont compétents et disponibles. Les enseignements qu'ils dispensent tiennent compte des besoins du marché du travail en constante évolution.

Vous bénéficierez de tous les avantages liés à un établissement de taille moyenne.

En effet, le ratio professeurs-étudiants est excellent, ce qui favorise des échanges riches et continus.

En quelques mots l'IPAM, c'est une formation solide, pratique, un personnel enseignant en relation constante avec le marché du travail.

S'inscrire à l'IPAM, c'est avoir à votre disposition un réseau de personnes compétentes, dynamiques et disponibles qui vous offrent un encadrement sans pareil.

Pour tout renseignement complémentaire que vous jugerez utile, le Directeur Général vous recevra personnellement.



IPAM, POUR REUSSIR UNE CARRIERE DANS LE MARKETING-MANAGEMENT

DELEGUES MEDICAUX

LA PROFESSION

Le Délégué Médical est l'intermédiaire entre l'industrie pharmaceutique et le corps médical. Il a pour rôle d'apporter aux prescripteurs des informations sur les médicaments, pour en permettre une meilleure utilisation.

Le Délégué Médical n'a pas de fonction directement commerciale, mais il est l'ambassadeur du laboratoire qu'il représente et il fait la promotion des médicaments.

Pour cela il doit :

- Exposer aux médecins les propriétés thérapeutiques des médicaments.
- Mettre en valeur leurs composants.
- Détailler les présentations, les prix, les posologies et les contre-indications.

Le Délégué Médical visite les médecins à leur cabinet, à l'hôpital ou lors du congrès. Il peut également rencontrer les vétérinaires, les infirmiers, les sages-femmes, les chirurgiens dentistes et les pharmaciens des services hospitaliers, les pharmaciens d'officine et les grossistes répartiteurs.



Enfin, il informe son laboratoire des questions et remarques faites par les prescripteurs au sujet des médicaments présentés et ceux de la concurrence.

La profession de délégué médical est en pleine évolution et elle nécessite :

- Des connaissances commerciales, médicales et scientifiques ;
- Une bonne communication et une grande capacité d'écoute ;
- Du dynamisme, de l'enthousiasme ;
- Une force de persuasion ;
- Une excellente présentation et beaucoup de sérieux



UIADM

(Union Internationale des Associations de Délégués Médicaux)

Pour l'UIADM (Union Internationale des Associations de Délégués Médicaux), le Délégué Médical est un informateur commercial et scientifique qui présente aux Professionnels de santé, de façon objective les spécialités pharmaceutiques du laboratoire, responsable de l'enregistrement des médicaments à usage humain, qui l'emploie.

Le Délégué Médical doit communiquer à son laboratoire toutes les observations relatives à l'utilisation des médicaments qu'il présente (en particulier les effets indésirables) qui lui sont signalés par les professionnels de santé.

Le Délégué Médical doit être formé afin de posséder des connaissances scientifiques et professionnelles suffisante pour apporter des renseignements précis et aussi complets que possible sur les médicaments qu'il présente.

Que les découvertes scientifiques et la mise à disposition de nouveaux médicaments et de nouvelles formes galéniques nécessitant une mise à jour constante des connaissances scientifiques des professionnels de santé, le corps médical et pharmaceutique disposeront, à travers l'entretien avec le Délégué, des informations qui lui sont indispensable pour exercer au mieux sa profession.

L'information objective et responsable de la part du Délégué Médical, favorisant le bon usage du médicament, a donc des conséquences positives sur les économies réalisées dans la maîtrise des dépenses de santé qui sont une des préoccupations majeures des autorités sanitaires et administrative internationales. Ainsi le Délégué Médical joue pleinement son rôle social.

Pour ce faire, le Délégué Médical doit s'investir d'une responsabilité morale sur son discours et ses actes et doit respecter un certain nombre de dispositions d'ordre éthique et déontologique telles que celles qui sont inscrites dans la charte d'Éthique et de Déontologie de l'UIADM.

REGLES DE DEONTOLOGIE DE L'UIADM POUR L'EXERCICE DE LA PROFESSION DE DELEGUE MEDICAL

1-RESPONSABILITES SOCIALES

Le délégué médical constitue le moyen d'information et de liaison permanente et nécessaire entre :

- Le laboratoire qui crée, fabrique et diffuse le médicament ;
- Le praticien qui le prescrit ou l'utilise ;
- L'ensemble du personnel de la santé qui l'administre et, par de conséquence, le malade auquel il est appliqué.

IL doit donc appliquer des règles déontologiques précises.

IPAM, DES FORMATIONS POUR ALLER PLUS LOIN**2-REGLEMENTATIONS PHARMACO-SANITAIRES**

Le délégué médical doit observer et respecter les lois, directives, indications et règlements provenant des institutions publiques relatives aux substances médicamenteuses et ceci plus particulièrement en ce qui concerne l'information thérapeutique.

Le délégué médical doit refuser et combattre toutes formes d'activité qui constituent une infraction aux lois en vigueur et aux principes humanitaires, en particulier toutes celles qui tendent à faire prescrire des médicaments par des moyens illicites.

3-OBJECTIVITE ET TECHNICITE DE L'INFORMATION

Le délégué médical doit observer la nature fondamentalement scientifique de l'information sur le médicament. Elle doit être technique et objective, compte tenu des données du laboratoire et de la formation professionnelle qu'il a acquise.

De plus, il doit être soucieux d'une constante mise à jour de ses connaissances.

Dans l'intérêt du prescripteur et du malade, il doit notamment respecter la nature des composants et de leurs caractères thérapeutiques, pharmacologiques et pharmacocinétiques, les indications et contre-indications et, enfin la posologie précisée du médicament présenté.

L'activité du délégué médical doit en priorité viser à satisfaire les intérêts réels du malade et de la santé publique.

4-SECRET PROFESSIONNEL

Tout comme le praticien qui accorde sa confiance, le délégué est tenu au respect du secret professionnel. Ceci implique qu'il ne doit pas divulguer les confidences, soit de nature médicale, soit de nature privée, que peuvent lui les personnes du corps médical, paramédical ou pharmaceutique, ainsi que toute personnes attachées à un service de santé, pas plus d'ailleurs que dans les rapports que le délégué médical pourrait avoir avec les malades, soit en salle d'attente, soit en milieu hospitalier.

De même, il est tenu à la non-divulgateion à des tiers des données confidentielles qui lui sont communiquées par son mandat.

5-COMPORTEMENT

Le délégué médical doit en outre :

- Respecter par son comportement la nature particulière des endroits où se déroule son activité et réaliser une visite médicale de qualité avec son interlocuteur sur la base du respect professionnel réciproque ;
- Observer une conscience scrupuleuse dans l'exercice de son activité et le respect des contrats librement passés avec son ou ses mandants ;
- Respecter les règles de bonne pratique édictées par les Associations de Délégués Médicaux.

Enfin, il aura le souci constant, par son comportement et son langage, de ne pas porter atteinte à la profession, mais plutôt de rechercher par tous les moyens à en élever la qualité, l'image et le prestige.



PROGRAMME

Le programme agréé par la Direction Nationale de la Pharmacie est conforme à la formation initiale des délégués médicaux. Il a été établi par un comité pédagogique composé de :

- Professionnels de la santé, universitaires et pratiquants (médecins, pharmaciens, biologistes, etc.) ;
- Professionnels du marketing, de la vente, et de la communication ;
- Professionnels de la visite médicale.

L'objectif du programme d'une durée de 6 mois est d'instaurer un label de référence au niveau de la profession de Délégué Médical reconnu par tous les partenaires (Etat, Laboratoires, Praticiens, Public, etc.).

- Pour cela toutes les connaissances seront transmises aux étudiants dans l'optique de les rendre opérationnels dès leur premier emploi.

DEPUIS 14 ANS IPAM EST PIONNIER ET LEADER DE LA FORMATION DE DÉLÉGUÉS MÉDICAUX. NOUS SOMMES NUMÉRO UN INCONTESTÉ AU SÉNÉGAL.

ENSEIGNEMENT

L'Enseignement scientifique et professionnel s'organise en cours magistraux et en groupes d'entretiens dirigés. Le corps enseignant est composé de médecins, de pharmaciens et de spécialistes du marketing, de la communication, etc.

Des Délégués Médicaux et Superviseurs confirmés ou des responsables de l'industrie pharmaceutique interviennent également pour permettre une initiation pratique et une préparation du délégué médical à l'insertion dans la vie active.

Pour cela l'enseignement proposé est complet, solide et progressif, il vise surtout à répondre aux besoins des entreprises.

Il porte sur des matières scientifiques, professionnelles, marketing et commerciales.

A ces matières viennent s'ajouter des cours plus théoriques de droit du travail (essentiellement appliqués à la Convention du Délégué Médical).

Le suivi des études est assuré par un contrôle continu des connaissances.

LES MATIERES

Dynamique de groupe - Gestion du temps - Marketing - Techniques de vente - Communication - Médecine - Pharmacie - Législation du travail - Conduite de réunion- Techniques de négociation - Entreprenership et Management des entreprises - Techniques de recherche d'emploi -PNL (Programmation Neurolinguistique).



IPAM, POUR REUSSIR UNE CARRIERE DANS LE MARKETING-MANAGEMENT

IPAM, DES FORMATIONS POUR ALLER PLUS LOIN**CORPS PROFESSORAL**

Le corps professoral de premier plan est composé :

- D'universitaires renommés (Professeurs agrégés et Assistants Chef de Clinique)
- De praticiens d'entreprise expérimentés: Directeurs de Laboratoires, Directeurs Marketing et Directeurs Généraux.

Tous sont unanimement reconnus pour leur compétence et leur savoir-faire.

Les méthodes d'enseignement qu'ils utilisent sont vivantes et un suivi régulier assure l'acquisition de solides connaissances.

VALIDATION DE LA FORMATION

Un Diplôme d'Etudes Spéciales de formation aux fonctions de Délégué Médical sera remis aux étudiants qui subiront avec succès les différentes épreuves.

Ce Diplôme a reçu l'agrément l'Etat du Sénégal et de la Direction Nationale de la Pharmacie.

Il constituera un plus pour ceux qui se destinent à la carrière de Délégué Médical.

**DEBOUCHES**

Le Délégué Médical est rattaché au service d'un laboratoire pharmaceutique dont le travail consiste à présenter les produits de celui-ci auprès des intervenants du monde médical.

Le Délégué Médical assure donc la promotion des médicaments dans le but de les faire prescrire. Il apporte au corps médical les informations scientifiques détaillées sur les nouveaux et anciens produits proposés par un laboratoire, recueille leurs observations concernant les médicaments qu'ils ont eu à prescrire.





Il rédige à ce propos des rapports qu'il transmet à sa direction, permettant ainsi le dialogue entre le fournisseur et le prescripteur. Il prospecte un secteur géographique précis, sous l'autorité d'un superviseur.

Après quelques années d'expérience et une formation complémentaire, le Délégué médical peut avoir accès à d'autres fonctions :

- **SUPERVISEUR**

Il dirige, coordonne et répartit le travail d'une équipe de Délégués sous son autorité.

- **VISITEUR HOSPITALIER**

Il exerce dans les hôpitaux et travaille avec les médecins spécialistes (cardiologues, dermatologues, etc.).

- **DIRECTEUR RÉGIONAL**

Responsable de région, il encadre plusieurs équipes de Délégués Médicaux ou Superviseurs.

- **DIRECTEUR DE RÉSEAU**

Il a une position charnière entre le service marketing qui élabore la stratégie de promotion

des produits et le réseau chargé d'appliquer cette stratégie. Il organise les activités des Directeurs Régionaux et des Délégués Médicaux.

- **CHEF DE PRODUIT**

Attaché au service marketing, il s'occupe de la vie des produits depuis leur fabrication jusqu'à leur distribution et leur consommation.

- **DIRECTEUR DU MARKETING**

Il élabore la stratégie promotionnelle et coordonne l'activité des chefs de produit en relation avec la direction générale du laboratoire.

- **DIRECTEUR GÉNÉRAL/DU PAYS**

Il est responsable du centre de profit pays placé sous sa responsabilité.

QUALITES REQUISES

Sérieux-Mobilité - Dynamisme - Initiative - Autonomie - Sens de l'organisation - Méthode Précision - Aisance relationnelle - Présentation et Elocution irréprochables - Ténacité et aptitude à communiquer et à convaincre.



IPAM, POUR REUSSIR UNE CARRIERE DANS LE MARKETING-MANAGEMENT

IPAM, DES FORMATIONS POUR ALLER PLUS LOIN**Ils ont recruté nos diplômés :**

BRISTOL, ALCON, ADEMAS, AVENTIS, CHAMBRELANT, COPHASE, ETHICA, EXPHAR, FERMON LABO, FRILAB, GALENICA, GALEO PHARMA, GLAXO, SMITHKLINE, GROUPE OMEGA, IMS, MEDIC PLUS, MICRO, MEPHA, NESTLE, PRODIPHARM, ADISPHARMA CHYGROUP, NOVOMED –AFRICA, OPALIA, PFIZER, PHARMONT, PIERRE FABRE, PLANET PHARMA, SANDOZ-BIOCHEMIE, SHERING, SANOFI-SYNTHELABO, SOLVAY PHARMA, SOTHEMA, TRIDEM PHARMA, UPSA, UPJOHN, MEDICAL PARTNER, UCB PHARMA, WEST AFRICDA PHARMA, RANBAXY, IPCA, SANOFI PASTEUR, BAYER, AFRICPHAR, RISI, NYD PHARMA, INNOTECH INTERNATIONAL, MEDICALIS, MERCK, DIA PHARMA, NOVARTIS, IBERSEN, PROMEDICAL, SEDIREP, CEPHALON, EUROTECH, CREAT, UBIGEN, CYPRESS DIAGNOSTICS, SERVIER, CARREFOUR MEDICAL, ROCHE, MICRO LABS, PROMO PHARMA, AJENTA PHARMA, WALTER RITTER, BLEDINA, IND-SWIFT, HTA, GLENMARK, IBERSEN, INOVA, PHARMASERVICE ET BIEN D'AUTRES CAR TOUS LES LABORATOIRES PRESENT AU SENEGAL SANS EXCEPTION EMPLOIENT DES ANCIENS DE IPAM. **S'INSCRIRE A IPAM C'EST CHOISIR LE PLUS VASTE ET PLUS IMPORTANT RESEAU DE DELEGUES MEDICAUX AU SENEGAL, EN ARIQUE DE L'OUEST ET DU CENTRE. POURQUOI ALLER AILLEURS ?**

90% des Délégués Médicaux du Sénégal sont Diplômés de IPAM

**LA RÉMUNÉRATION**

Le Délégué Médical est salarié du laboratoire qui l'emploie, sur la base de la Convention Collective de l'Industrie Pharmaceutique ou du Commerce, avec parfois un intéressement aux résultats et le remboursement des frais professionnels.

De plus, une voiture lui est demandée ou pas à l'embauche ou est mise à sa disposition par la société.

Pour les diplômés de IPAM, selon les laboratoires les salaires qui leur sont offerts vont de 250 000 F CFA à 1 650 000 F CFA net par mois.

Pour les stages, cela peut varier de 0 F (non rémunéré) à 350 000 F CFA, voir 500 000 F CFA net par mois

PARASCOLAIRE

Un BDE (Bureau des Etudiants) tourné vers les entreprises.

Une vie associative riche et diversifiée attendent les futurs étudiants à l'IPAM.

Ils sont incités à participer aux nombreuses associations qui rythment la vie de l'Institut ou encore à créer leur propre mini-entreprise.

Chacun développe ainsi ses aptitudes à animer une équipe et acquiert une expérience réelle d'organisation, indispensable à la vie professionnelle.

Le but des associations n'est pas ludique car on y apprend et développe les prémices de la vie d'entreprise. En effet les associations sont un lieu privilégié pour entreprendre, calculer des risques et mener à terme des projets en équipe, gestion budgétaire, respect des délais, communication.

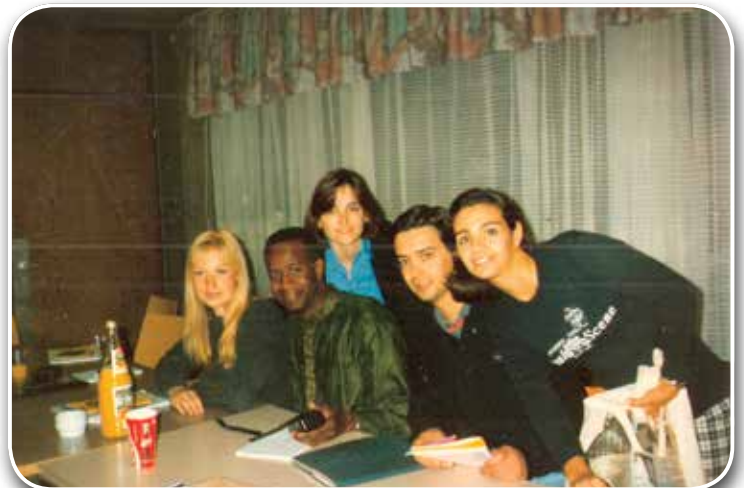
C'est par l'ouverture à la pré-entreprise que l'on acquiert les bases du professionnalisme.

Mais nous tenons à ce que le BDE et les étudiants se tournent vers des partenaires professionnels et c'est en leur proposant des actions de Marketing, Merchandising et de Relations Publiques qu'ils pourront prouver leur savoir-faire



IPAM, POUR REUSSIR UNE CARRIERE DANS LE MARKETING-MANAGEMENT

IPAM, DES FORMATIONS POUR ALLER PLUS LOIN



LES ASSOCIATIONS

IPAM Junior Entreprise : Conseil, étude, audit Marketing pour les entreprises et organisations

IPAM Découverte : Visites d'entreprises

IPAM Humanitaire : Aides et dons aux déshérités

IPAM Langues : Promotion des langues étrangères

Club Informatique : Promotion de l'Informatique

Nuit du Marketing : Organise le Gala annuel de l'Institut

IPAM Advertising : Recherche de sponsors

IPAM News : Journal Interne

BDS : Bureau des Sports

IPAM Stages : Procure des stages aux étudiants

Year Book : Annuaire de la Promotion

IPAM PROMO ART : Rapproche les artistes des milieux d'affaires

IPAM Travel : Organise des voyages et excursions

AISEC : Association Internationale des Etudiants en Sciences Economiques et Commerciales

IPAM Shopping : Offre de tarifs réduits aux étudiants dans certains magasins.



LES CONDITIONS GENERALES D'ADMISSION

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Sur dossier de candidature à retirer, à remplir et déposer et Entretien de sélection

L'entrée est avant tout basée sur une recherche de potentiel et de motivation.

Le but est d'avoir des promotions homogènes avec des étudiants motivés et à haut potentiel.

PIECES A FOURNIR

- Le dossier de candidature dûment rempli avec un extrait de naissance ou la photocopie légalisée de la carte d'identité
- Une photocopie du diplôme nécessaire légalisé
- 4 enveloppes à l'adresse du candidat
- 1 000 F CFA de timbres poste
- 4 photos récentes
- Le règlement des frais d'inscription, des frais de scolarité du premier et du dernier mois soit deux cent cinquante cinq mille Fcfa (255.000 Fcfa).

DUREE DE LA FORMATION

Six mois de cours à raison de six à huit heures par semaine (trois ou quatre jours).

JOURS DE COURS /HORAIRE : Entre Lundi à vendredi / (18h 30 – 20h 30)

DEBUT DES COURS : HUIT SESSIONS PAR AN
OCTOBRE-NOVEMBRE-DECEMBRE-
JANVIER-AVRIL-MAI –JUIN-JUILLET



IPAM, POUR REUSSIR UNE CARRIERE DANS LE MARKETING-MANAGEMENT

IPAM, DES FORMATIONS POUR ALLER PLUS LOIN**DROITS DE SCOLARITE**

Les droits de scolarité comprennent tous les frais de dossier, d'inscription et de scolarité mensuelle. Les livres, cotisations, BDE (Bureau Des Etudiants) ainsi que les frais de sorties ou de voyages ne sont pas compris.

Pour l'année 2010 -2011 les droits de scolarité s'élèvent à 455 000 F CFA (**Quatre cent cinquante cinq mille francs CFA**).

La formation est payable en mensualités successives et égales.

Pour toute autre mode de règlement (trimestriel ou autre), contacter la Direction pour une formule d'engagement.

La scolarité est toujours payable d'avance au plus tard le 05 de chaque mois.

Le dossier d'inscription définitif doit être remis au complet dans les dix jours suivant l'admission.

La répartition des droits de scolarité est la suivante :

FRAIS DE DOSSIER	5 000 FCFA
FRAIS D'INSCRIPTION	150 000 FCFA
FRAIS DE SCOLARITÉ	6 mois x 50 000 FCFA = 300 000 FCFA
COUT TOTAL PAR AN DE LA FORMATION	455 000 FCFA

***FORMATION IPAM,
UNE FORCE POUR GAGNER***



Conception Graphique :
Tidiane Diallo : 77 359 70 53

IPAM, 336 Avenue Birago Diop, Point E face à la mosquée, DAKAR – SENEGAL
Tél. : +221 33 824 24 31 – Mob. : +221 77 328 74 75 // 76 699 12 34 // 70 451 34 00
Email : ipam@ipam.sn ou ipamsn@gmail.com - Site Web: www.ipam.sn