

*Répertoire national des certifications professionnelles*  
CQP Délégué à l'information et à la promotion du  
médicament vétérinaire

**Active**

N° de fiche

**RNCP37413**

**CCN1** : 3063 - Fabrication et commerce des produits à usage  
pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire

**CCN2** : -

**CCN3** : -

**Nomenclature du niveau de qualification** : Niveau 5

**Code(s) NSF** :

- 212t : Soins des animaux, soins vétérinaires

- 312t : Négociation et vente

**Formacode(s)** :

- 34573 : Action commerciale

**Date d'échéance de l'enregistrement** : 27-03-2026

## CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site int
L UNION	52517798600011	-	<a href="http://www.lu">http://www.lu</a> ( <a href="http://www.lu">http://www.lu</a> )
Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation des Industries de Santé	-	CPNEIS	<a href="https://www.l">https://www.l</a> certificats-de- profession ( <a href="https://www.">https://www.</a> certificats-de- professioni



## RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

**Objectifs et contexte de la certification** :



Le dispositif de création de Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) a été mis en place après décision de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi des Industries de Santé (CPNEIS) par accord collectif du 13/12/1999, révisé le 19/01/2004. La branche de la fabrication et du commerce de produits à usage pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire a adhéré à l'accord du 19 janvier 2004 relatif aux Certificats de Qualification Professionnelle de la branche de l'industrie pharmaceutique par un accord signé le 5 décembre 2012.

Une étude d'opportunité concernant la création du CQP Délégué à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire mise en œuvre en 2016 a fait suite à la parution de la loi du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt qui précise que « les personnes qui font de l'information par démarchage ou de la prospection pour des médicaments vétérinaires, y compris des aliments médicamenteux, sont tenus de satisfaire à des conditions de qualification définies par décret, qui garantissent qu'elles possèdent des connaissances scientifiques suffisantes. »

Le projet de décret associé prévoyait en effet :

que le « délégué vétérinaire » devait posséder un diplôme, titre ou certification (CQP) qui attesterait de ses compétences et de ses connaissances scientifiques et réglementaires

la reconnaissance des « Délégués Vétérinaires » ayant 3 ans d'expérience au 14 octobre 2014

une période transitoire de 4 ans, à compter de la publication de la loi, pour une mise en conformité des « Délégués Vétérinaires » en exercice au 14 octobre 2014 et n'ayant pas 3 années d'expérience.

En effet, suite à la parution de cette loi, l'UNION et plus particulièrement le syndicat de l'Industrie du Médicament et réactifs Vétérinaire (SIMV) a réalisé une étude d'opportunité et de faisabilité auprès de ses entreprises adhérentes afin d'identifier les besoins en compétences des salariés.

Il a été identifié des besoins en développement de compétences concernant :

la transmission d'informations scientifiques et techniques sur les médicaments vétérinaires,  
la réglementation vétérinaire  
la pharmacovigilance et l'antibiorésistance  
la négociation commerciale selon la réglementation en vigueur

La mise en œuvre de ce CQP permet d'attester des compétences attendues par les entreprises et par la loi.

A l'issue de cette étude d'opportunité, le CQP Délégué à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire a été créé par la CPNEIS le 11 octobre 2016.

En 2021, un état des lieux de la mise en œuvre du CQP a été mené auprès d'entreprises de la branche et des organismes de formation habilités mettant en œuvre le CQP. Il a permis de démontrer l'intérêt

de ce CQP pour les entreprises. Cet état des lieux a également permis de confirmer l'importance des compétences en lien avec la présentation des médicaments vétérinaires, l'importance du recueil et de la transmission des informations indispensables à l'évaluation des cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance et des défauts qualité. Enfin, les entreprises ont également réitéré leurs besoins en compétences liées à la relation commerciale et à la négociation commerciale.

De plus, il a été précisé par les entreprises que le CQP est une réponse efficace à l'obligation, pour les délégués réalisant la promotion et l'information sur les médicaments vétérinaires, d'être titulaire d'un diplôme, titre ou certification (CQP) qui attesterait de ses compétences et de ses connaissances scientifiques et réglementaires.

### **Activités visées :**

Les principales situations professionnelles rencontrées sont les suivantes :

Organisation de ses activités commerciales (prise de rendez-vous, préparation des rendez-vous, déplacement, gestion administrative ...)

Formalisation de son plan d'action correspondant aux objectifs commerciaux de l'entreprise sur son secteur géographique et à sa gamme de médicaments vétérinaires

Prospection

Recherche d'informations sur les cibles potentielles (vétérinaires, cliniques vétérinaires, officine) et qualification des prospects

Proposition et mise en œuvre opérationnelle des plans de prospection

Suivi du prospect

Recherche et remontée d'informations commerciales, techniques, réglementaires et de vigilance sanitaire en lien avec les médicaments vétérinaires

Recherches et remontée d'informations sur le marché, les clients et prospects cibles, la concurrence

Remontée d'informations concernant les réclamations clients, la vigilance sanitaire sur les médicaments vétérinaires (pharmacovigilance)

Information et conseil sur les médicaments vétérinaires

Identification des besoins et des attentes du client après entretien

Présentation de la gamme de médicaments vétérinaires (indications, contre-indications, effets indésirables ....)

Informations sur le bon usage des médicaments vétérinaires

Réponse aux questions et aux objections des clients

Négociation et vente de médicaments vétérinaires

Présentation des propositions commerciales au client

Argumentation et réponse aux objections

Négociation selon la politique commerciale et financière de l'entreprise

Conclusion des entretiens et de la vente

Gestion et accompagnement des clients

Développement d'une relation personnalisée avec les clients  
Suivi des commandes et mesure de la satisfaction des clients  
Mise en œuvre et/ou suivi des actions correctives en cas d'insatisfaction du client en collaboration avec les services pertinents

Suivi et reporting de son activité commerciale

Actualisation du fichier de clients et de prospects  
Renseignement de tableaux de suivi de son activité et de sa performance commerciale  
Evaluation des résultats avec sa hiérarchie  
Proposition d'actions correctives concernant son activité commerciale à sa hiérarchie  
Transmission des résultats de ses activités commerciales sous forme de bilan d'activités, de compte-rendu, d'alerte ...

### **Compétences attestées :**

Bloc de compétences 1 – Conseil, information et formation scientifiques, techniques et réglementaires 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...)  
Expliquer et argumenter les avantages concurrentiels des produits de sa gamme  
Apporter les informations appropriées en fonction de l'interlocuteur et de ses préoccupations  
Répondre aux questions et aux objections du client  
Adopter, en toutes circonstances, une attitude professionnelle dans le respect des règles et consignes de l'entreprise  
Intégrer, dans son activité professionnelle, toutes les dispositions réglementaires du (de la) Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire

Bloc de compétences 2 – Recueil et transmission des informations indispensables à l'évaluation des cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance et des défauts qualité

Détecter, en toute situation, l'ensemble des cas de pharmacovigilance et des défauts qualité  
Recueillir les informations (critères minimaux) indispensables à l'évaluation des cas en fonction des dispositions réglementaires  
Déclarer l'information auprès des services concernés dans les délais fixés par l'entreprise en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant  
Recevoir et écouter la problématique rencontrée par le client, la classer et orienter vers la procédure de prise en charge adaptée avec rigueur et méthode

Bloc de compétences 3 – Mise en œuvre d'un plan d'action commerciale

Recueillir et exploiter des informations pertinentes sur les cibles de son secteur, leur potentiel et les concurrents à

partir de différentes sources et en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Identifier les enjeux et les problématiques de ses clients et prospects

Transmettre des informations pertinentes sur les clients, les prospects et leurs besoins à sa hiérarchie et aux autres services de l'entreprise pour assurer la relation client selon les règles et procédures en vigueur

Identifier les moyens nécessaires à la mise en œuvre de ses activités commerciales avec sa hiérarchie

Organiser son activité sur son secteur en fonction des objectifs définis et identifier les priorités dans le respect des procédures de l'entreprise (prise de rendez-vous, participation à des manifestations professionnelles, gestion administrative...) en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Prospecter et obtenir des rendez-vous afin de développer son portefeuille clients et prospects

Réaliser la mise à jour du fichier des clients et des prospects en utilisant l'outil de gestion de la relation clients de l'entreprise et des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Renseigner les tableaux de suivi de l'activité et de la performance commerciale en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Suivre les résultats de ses actions commerciales et des activités de prospection en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant, identifier les écarts et alerter sa hiérarchie

Communiquer efficacement avec différents interlocuteurs internes (service commercial, marketing, affaires réglementaires, service communication, service technique) et externes en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Bloc de compétences 4 – Relation commerciale et négociation avec les clients selon la réglementation en vigueur afin d'établir une relation de partenariat de qualité et durable entre l'entreprise et le client

Intégrer, dans son activité professionnelle, les obligations du (de la) Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire

Etablir un contact efficace et adapté avec le client

Créer des conditions favorables à l'échange avec le client

Identifier et analyser les besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente

Rechercher des informations auprès du client sur l'état des stocks, les ventes réalisées et son potentiel

Gérer et suivre les réclamations du client (recueil d'informations, analyse, transmission aux interlocuteurs appropriés)

Assurer le suivi de la satisfaction du client dans une situation difficile

Formaliser une offre commerciale (contrat, bon de commande) adaptée aux besoins du client dans le respect des procédures de l'entreprise en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre et répondre avec efficacité aux questions et aux objections du client

Conclure la vente

### Modalités d'évaluation :

Les modalités d'évaluation du CQP sont organisées autour :

- D'un entretien associé à un recueil de preuves

Des documents de preuves sont présentés par le candidat aux membres du jury d'évaluation afin de compléter les données recueillies par les membres du jury d'évaluation.

- ou de mise en situation simulée ou étude de cas concret.

## BLOCS DE COMPÉTENCES

### RNCP37413BC01 - Conseil, information et formation scientifiques, techniques et réglementaires aux clients, sur les médicaments vétérinaires de sa gamme, dans le respect de la réglementation vétérinaire

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>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...)</p> <p>Expliquer et argumenter les avantages concurrentiels des produits de sa gamme</p> <p>Apporter les informations appropriées en fonction de l'interlocuteur et de ses préoccupations</p> <p>Répondre aux questions et aux objections du client</p> <p>Adopter, en toutes circonstances, une attitude professionnelle dans le respect des règles et consignes de l'entreprise</p> <p>Intégrer, dans son activité professionnelle, toutes les dispositions réglementaires du (de la) Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire</p>	<p>Etude de cas concret ou une mise en situation simulée de conseil et argumentaire avec des médicaments vétérinaires de la gamme du candidat</p> <p>OU</p> <p>Entretien associé à un recueil de preuves dont des compte-rendu des tournées en duo : bilan de l'activité du candidat en lien avec le conseil des clients et les argumentaires du candidat concernant les informations scientifiques, techniques et réglementaires des médicaments vétérinaires de sa gamme</p>

### RNCP37413BC02 - Recueil et transmission des informations indispensables à l'évaluation des cas de

## pharmacovigilance, d'antibiorésistance et des défauts qualité

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Détecter, en toute situation, l'ensemble des cas de pharmacovigilance et des défauts qualité</p> <p>Recueillir les informations (critères minimaux) indispensables à l'évaluation des cas en fonction des dispositions réglementaires</p> <p>Déclarer l'information auprès des services concernés dans les délais fixés par l'entreprise en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant</p> <p>Recevoir et écouter la problématique rencontrée par le client, la classer et orienter vers la procédure de prise en charge adaptée avec rigueur et méthode</p>	<p>Entretien associé à un recueil de preuves concernant l'activité du candidat en lien avec les cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance et les défauts qualité</p> <p>OU</p> <p>Etude de cas concret ou mise en situation simulée concernant le recueil de critères indispensables à l'évaluation des cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance et de défauts qualité</p>

## RNCP37413BC03 - Mise en œuvre d'un plan d'action commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Recueillir et exploiter des informations pertinentes sur les cibles de son secteur, leur potentiel et les concurrents à partir de différentes sources et en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant</p> <p>Identifier les enjeux et les problématiques de ses clients et prospects</p> <p>Transmettre des informations pertinentes sur les clients, les prospects et leurs besoins à sa hiérarchie et aux autres services de l'entreprise pour assurer la relation client selon les règles et procédures en vigueur</p> <p>Identifier les moyens nécessaires à la mise en œuvre de ses activités commerciales avec sa hiérarchie</p> <p>Organiser son activité sur son secteur en fonction des objectifs définis et identifier les priorités dans le respect des procédures de</p>	<p>Entretien associé à un recueil de preuves concernant l'activité du candidat en lien avec la mise en œuvre et le suivi du plan d'actions commerciales : la politique commerciale de son entreprise, les objectifs fixés, les rendez-vous pris et les manifestations auxquelles il participe, le système et les outils de gestion de la relation client mis en œuvre par le candidat (fichiers clients...) et le reporting qu'il réalise</p>

l'entreprise (prise de rendez-vous, participation à des manifestations professionnelles, gestion administrative...) en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Prospecter et obtenir des rendez-vous afin de développer son portefeuille clients et prospects

Réaliser la mise à jour du fichier des clients et des prospects en utilisant l'outil de gestion de la relation clients de l'entreprise et des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Renseigner les tableaux de suivi de l'activité et de la performance commerciale en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

Suivre les résultats de ses actions commerciales et des activités de prospection en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant, identifier les écarts et alerter sa hiérarchie

Communiquer efficacement avec différents interlocuteurs internes (service commercial, marketing, affaires réglementaires, service communication, service technique) et externes en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant

**RNCP37413BC04 - Relation commerciale et négociation avec les clients selon la réglementation en vigueur afin d'établir une relation de partenariat de qualité et durable entre l'entreprise et le client**

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Intégrer, dans son activité professionnelle, les obligations du (de la) Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire</p> <p>Etablir un contact efficace et adapté avec le client</p> <p>Créer des conditions favorables à l'échange avec le client</p>	<p>Mise en situation professionnelle simulée de négociation commerciale avec les clients et de gestion des réclamations qu'il a rencontrés</p> <p>OU</p> <p>Entretien associé à un recueil de preuves dont des compte-rendu des tournées</p>

Identifier et analyser les besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente  
Rechercher des informations auprès du client sur l'état des stocks, les ventes réalisées et son potentiel  
Gérer et suivre les réclamations du client (recueil d'informations, analyse, transmission aux interlocuteurs appropriés)  
Assurer le suivi de la satisfaction du client dans une situation difficile  
Formaliser une offre commerciale (contrat, bon de commande) adaptée aux besoins du client dans le respect des procédures de l'entreprise en utilisant des aides (techniques, humaines, organisationnelles) adaptées, le cas échéant  
Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre et répondre avec efficacité aux questions et aux objections du client  
Conclure la vente

en duo avec le hiérarchique concernant l'activité du candidat en lien avec la négociation commerciale et les actes de vente qu'il a réalisés

### **Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :**

Pour obtenir le CQP dans sa totalité, il est nécessaire et suffisant que les 4 blocs de compétences constitutifs du CQP soient acquis.

Il n'y a pas d'impératif de chronologie dans l'acquisition des blocs de compétences constitutifs de la certification.

## **SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI**

### **Secteurs d'activités :**

Le délégué à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire exerce son activité pour les industries du médicament à usage vétérinaire, au sein de la direction des ventes.

Le marché de la fabrication et de la distribution de produits vétérinaires est estimé à 1 583 millions d'euros en 2020, soit une progression de 4,4% par rapport à 2019.

La Convention Collective Nationale de la Fabrication et du Commerce des produits à usage pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire (IDCC1555) est notamment appliquée par des entreprises qui adhèrent aux organisations professionnelles suivantes :

- L'industrie du médicament (SIMV)
- L'industrie du diagnostic in vitro (SIDIV)
- La distribution de produits et de matériels vétérinaires (ANSVADM)
- Le façonnage, les matières premières, la distribution, le négoce, les études et les tests pour les activités pharmaceutiques, parapharmaceutiques et cosmétiques (FACOPHAR Santé)

En raison de leur appartenance à des groupes industriels du secteur de la Chimie ou de l'Industrie Pharmaceutique, des entreprises relevant normalement du champ d'application de la convention collective ne l'appliquent pas et se réfèrent plutôt à la convention collective dont dépend leur groupe.

Le chiffre d'affaires net des entreprises du médicament vétérinaire et du diagnostic adhérentes au SIMV s'élève en 2020 à 897 millions d'euros. Ce chiffre est en progression de 2% par rapport à 2019.

Au 31/12/2020, les entreprises adhérentes à l'une des quatre organisations professionnelles et appliquant la CCN « Fabrication et commerce de produits à usage pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire » sont au nombre de 80 et regroupent environ 15 000 salariés.

Il est à noter une progression de l'effectif entre 2019 et 2020 de 1,9%.

Le secteur d'activité ou famille de métier « commercial et marketing », cible de la certification, représente environ 16% des effectifs (soit environ 2400 salariés). Ce secteur d'activité comprend environ 54 % de femmes et 46 % d'hommes.

### **Type d'emplois accessibles :**

Exemples d'appellations du métier :

Délégué vétérinaire,

Délégué vétérinaire Animaux de compagnie,

Délégué médical produits vétérinaires,

Visiteur médical produits vétérinaires,

Délégué pharmaceutique produits vétérinaires,

Délégué commercial,

Attaché commercial,

Responsable Compte Clients.

### **Code(s) ROME :**

- D1405 - Conseil en information médicale

### **Références juridiques des réglementations d'activité :**

La loi du 13 octobre 2014 « d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt » précise que les délégués à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire doivent posséder une certification qui garantit le fait qu'ils possèdent des connaissances

scientifiques suffisantes dans les domaines de la réglementation du médicament vétérinaire, de la biologie et physiologie, de la pharmacologie, de la galénique, dans les domaines de la bactériologie, de l'immunologie, de la parasitologie, des pathologies cardio-vasculaires, des pathologies digestives, de la reproduction et de l'endocrinologie, de la neurologie.

Cette loi a notamment créé l'article L5142-6-1 du Code de la santé publique qui stipule que « *les personnes qui font de l'information par démarchage ou de la prospection pour des médicaments vétérinaires sont tenues de satisfaire à des conditions de qualification définies par décret, qui garantissent qu'elles possèdent des connaissances scientifiques suffisantes.*

*Les employeurs des personnes mentionnées au premier alinéa veillent en outre à l'actualisation des connaissances de celles-ci.*

*Ils sont tenus de leur donner instruction de rapporter à l'entreprise toutes les informations relatives à l'utilisation des médicaments vétérinaires dont ils assurent la publicité, en particulier les effets indésirables qui sont portés à leur connaissance par les personnes visitées. »*

L'article D5142-53-1 du Code de la santé publique stipule que « *les personnes assurant l'information par démarchage ou la prospection pour des médicaments vétérinaires, y compris pour des aliments médicamenteux, doivent remplir l'une des conditions de qualification suivantes :*

*1° Posséder un des diplômes, titres ou certificats au moins égal au niveau III enregistrés dans le répertoire national des certifications professionnelles et figurant sur une liste établie par arrêté des ministres chargés de l'agriculture, de la santé et de l'enseignement supérieur ;*

*2° Posséder un des diplômes, titres ou certificats figurant sur l'arrêté pris en application de l'article L. 5122-11 du code de la santé publique ;*

*3° Posséder un des diplômes, titres ou certificats délivrés par les autres Etats membres de l'Union européenne, les Etats parties à l'accord sur l'Espace économique européen ou la Confédération suisse reconnus par l'Etat qui le délivre, conférant au moins 120 crédits européens (ECTS) dans les domaines de l'agriculture, l'agronomie, l'agroalimentaire, la chimie, la biologie, la biochimie, la biotechnologie, la santé ou les sciences. »*

L'arrêté du 28 juillet 2016 fixant la liste des diplômes, titres ou certificats des personnes qui font de l'information par démarchage ou de la prospection pour des médicaments vétérinaires, y compris des aliments médicamenteux précise en son article 1 :

« *La liste des diplômes, titres et certificats visés au 1° de l'article D. 5142-53-1 du code de la santé publique* (<https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?>

cidTexte=LEGITEXT000006072665&idArticle=LEGIARTI000032548808&dateTexte=&categorieLien=  
la suivante :

1° Diplômes nationaux de cycle long de l'enseignement supérieur agricole ;

2° Diplôme national de licence, de licence professionnelle ou diplôme conférant un grade universitaire de niveau supérieur dans le domaine des sciences, technologies, santé ;

3° Titre professionnel de technicien supérieur physicien chimiste mentionné à l'arrêté du 20 février 2014 susvisé ;

4° Diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques (DEUST) obtenu dans le domaine des sciences, de la santé ou de l'agriculture ;

5° Diplôme universitaire de technologie (DUT) obtenu dans l'une des spécialités suivantes :

- génie biologique ;
- génie chimique ;
- chimie ;

6° Brevet de technicien supérieur agricole (BTSA), toutes options ;

7° Brevet de technicien supérieur (BTS) obtenu dans l'une des spécialités suivantes :

- analyses de biologie médicale ;
- bioanalyses et contrôles ;
- biotechnologies ;
- chimiste ;
- qualité dans les industries alimentaires et les bio-industriels ;

8° Certificat de qualification professionnelle :

- Délégué à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire. »

## VOIES D'ACCÈS

### Le cas échant, prérequis à l'entrée en formation :

Il est demandé au candidat, pour accéder au dispositif CQP Délégué à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire, d'être titulaire d'un baccalauréat ou une expérience professionnelle équivalente.

### Le cas échant, prérequis à la validation de la certification :

### Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

## Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-
En contrat d'apprentissage		X	-
Après un parcours de formation continue	X		<p>Personnes désignées par les organisations syndicales de salariés représentées à la CPNEIS  autant de représentants des employeurs  Quatre experts en formation professionnelle. Ils peuvent être des représentants des organismes de formation habilités à délivrer la formation.</p> <p>Le ou les membres du jury paritaire national qui ont un lien juridique ou économique avec l'entreprise dont provient le candidat ou l'organisme de formation par lequel le candidat a été formé, ne peuvent pas participer au jury paritaire national qui statue sur sa demande de CQP.</p>
En contrat de professionnalisation	X		<p>Personnes désignées par les organisations syndicales de salariés représentées à la CPNEIS  autant de représentants des employeurs  Quatre experts en formation professionnelle. Ils peuvent être des représentants des organismes de formation</p>

			<p>habilités à délivrer la formation.</p> <p>Le ou les membres du jury paritaire national qui ont un lien juridique ou économique avec l'entreprisedont provient le candidat ou l'organisme de formation par lequel le candidat a été formé, ne peuvent pas participer au jury paritaire national qui statue sur sa demande de CQP.</p>
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		<p>Personnes désignées par les organisations syndicales de salariés représentées à la CPNEIS autant de représentants des employeurs</p> <p>Quatre experts en formation professionnelle. Ils peuvent être des représentants des organismes de formation habilités à délivrer la formation.</p> <p>Le ou les membres du jury paritaire national qui ont un lien juridique ou économique avec l'entreprisedont provient le candidat ou l'organisme de formation par lequel le candidat a été formé, ne peuvent pas participer au jury paritaire national qui statue sur sa demande de CQP.</p>

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

## LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Aucune correspondance

## BASE LÉGALE

Date de décision	27-03-2023
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	27-03-2026
Date de dernière délivrance possible de la certification	27-03-2030
Promotions (année d'obtention) pouvant bénéficier du niveau de qualification octroyé	2021 2022 2019 2020

## POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	d
2021	15	5	100	100	a
2020	9	0	86	86	

2019	10	3	100	100
------	----	---	-----	-----

### Lien internet vers le descriptif de la certification :

<https://www.observatoire-fc2pv.fr/cqp>

Liste complète des organismes préparant à la certification

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/2>)

### Historique des changements de certificateurs

Nom légal du certificateur	Siret du certificateur	Action	Date de la modification
Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation des Industries de Santé		Est ajouté	01-04-2023

### Certification(s) antérieure(s) :

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<a href="#">RNCP28803</a> (/recherche/rncp/28803)	CQP Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire

### Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

(<https://certifpro.francecompetences.fr/api/enregistrementDroit/refActivity/23896/449>)