

VISITE MÉDICALE DÉPLOYER L'IA DANS LA PRÉPARATION ET LE SUIVI DES VISITES

Confiez la préparation des visites et les comptes rendus à des agents, et consacrez le temps libéré à l'échange avec le prescripteur.

NIVEAU 2

CERTIFICAT SMSD

 **DURÉE**
**1 jour (7 heures) et 2 demi-journées
de coaching terrain**

 **FORMAT**
**Présentiel et terrain, intra-
entreprise**

 **EFFECTIF**
10 à 14 participants

 **TARIF**
Sur devis

UN PROGRAMME DE



EN PARTENARIAT AVEC



VIS-201





PRÉSENTATION

Une journée en salle pour mettre en place un agent de préparation de visite, un compte rendu dicté et structuré par l'IA et une relance conforme au cadre promotionnel. Deux demi-journées de coaching sur secteur ancrent ces pratiques en conditions réelles.

ENJEU DE LA FORMATION

Préparation des visites, comptes rendus, relances et saisie dans l'outil de gestion de la relation client mobilisent une part importante de la journée du délégué. Ce temps est pris sur le secteur.

Un agent peut préparer la visite à partir de l'historique et des supports autorisés, structurer un compte rendu dicté en quelques minutes et proposer une relance conforme. La relation avec le prescripteur reste conduite par le délégué.

Le compte rendu engage aussi le laboratoire et son pharmacien responsable. La formation intègre donc le cadre promotionnel et les rubriques de pharmacovigilance à chaque dispositif construit.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 01 Identifier, dans le métier de délégué, les tâches à automatiser, à augmenter ou à conserver
- 02 Concevoir une routine de préparation de visite appuyée sur un agent et sur les sources autorisées
- 03 Produire avec l'IA des comptes rendus complets et exploitables par le siège
- 04 Garantir la conformité au cadre promotionnel des contenus produits avec l'IA
- 05 Ancrer ces pratiques sur le terrain et en mesurer l'effet



RESSOURCES

- 01 La routine de préparation de visite, en service sur les outils de l'entreprise
- 02 Le modèle de compte rendu structuré, avec ses rubriques pharmacovigilance, hors AMM et échantillons
- 03 La bibliothèque des supports et des réponses autorisés, fournie à l'agent
- 04 La grille d'observation utilisée pendant le coaching terrain

RÈGLES D'USAGE DE L'IA

ASSISTANCE ADMISE

Préparation de la visite à partir de l'historique et des supports autorisés. Mise en forme du compte rendu dicté. Premier jet de relance.

ASSISTANCE SOUS CONTRÔLE

Relances et contenus destinés au prescripteur, vérifiés contre les supports déclarés. Rubriques effet indésirable et demande hors AMM, relues par le délégué.

ACTIONS INTERDITES AUX AGENTS

Envoi d'un message au prescripteur. Modification d'une fiche client. Contenu promotionnel hors des supports autorisés.

RESPONSABILITÉ NON DÉLÉGABLE

Relation et discours avec le prescripteur, par le délégué. Supports promotionnels, sous la responsabilité du pharmacien responsable.

DONNÉES EXCLUES

Données de patients. Identité du prescripteur dans un outil non autorisé par l'entreprise.



PROGRAMME DE LA FORMATION

7 H DE FORMATION ET 2 DEMI-JOURNÉES DE COACHING TERRAIN

01 · 1 H

02 · 2 H 30

03 · 2 H

04 · 1 H 30

05 · 7 H

01

🕒 1h

SITUER L'IA DANS LE MÉTIER DE DÉLÉGUÉ

- Tâches à automatiser, à augmenter, à conserver : préparation, compte rendu, relance, relation
- Ce qui reste au délégué : la relation et le discours promotionnel
- Données du prescripteur et du patient : ce qui n'entre dans aucun outil non autorisé

02

🕒 2h30

PRÉPARER LA VISITE AVEC UN AGENT

- Agent de préparation : historique client en lecture seule, RCP, supports déclarés
- Fiche de préparation : points à aborder, objections probables, réponses autorisées
- Routine hebdomadaire de préparation du plan de tournée

Atelier : Préparation d'une journée de visites sur un secteur réel.

03

🕒 2h

RENDRE COMPTE ET RELANCER

- Compte rendu dicté après la visite, structuré par l'IA
- Rubriques obligatoires : effet indésirable signalé, demande hors AMM, échantillons remis
- Relance écrite limitée aux supports autorisés

04

🕒 1h30

TENIR LE CADRE PROMOTIONNEL

- Code de déontologie des délégués et engagement du pharmacien responsable
- Contrôle d'une relance par un agent relecteur, avant envoi par le délégué
- Jeux de rôle sur des situations de secteur

05

🕒 7h

COACHING TERRAIN · DEUX DEMI-JOURNÉES

- Routine appliquée sur secteur, en conditions réelles
- Ajustement individuel de l'agent de préparation et du modèle de compte rendu
- Restitution au responsable régional



L'ESSENTIEL



DURÉE

1 jour (7 heures) et 2 demi-journées de coaching terrain



FORMAT

Présentiel et terrain, intra-entreprise



PUBLIC

Force de vente, délégués, responsables régionaux



EFFECTIF

10 à 14 participants



PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique



CERTIFICATION

Certificat de la Société Marocaine de Santé Digitale (SMSD)



LANGUE

Français



LIEU

Casablanca ou Rabat, puis sur secteur



TARIF

Sur devis

ORGANISATION



COACHING TERRAIN

Deux demi-journées sur secteur, ou revue à distance des plans de visite et des comptes rendus pour les réseaux étendus.



DÉLAI D'ACCÈS

Quatre à six semaines après validation de la proposition, le temps d'identifier les outils et d'ouvrir les accès.



ACCESSIBILITÉ

Les besoins d'aménagement sont examinés au cadrage. Les supports sont fournis dans un format lisible par les technologies d'assistance.



INTRA OU INTER

Intra-entreprise uniquement, par région ou par gamme.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



MÉTHODES

Ateliers sur les outils de l'entreprise, jeux de rôle, accompagnement individuel sur secteur, débriefings.



ÉVALUATION

Observation en situation pendant le coaching terrain, sur la base d'une grille partagée avec le participant.



SUIVI APRÈS SESSION

À quatre-vingt-dix jours : temps de préparation et taux de comptes rendus complétés, comparés à la mesure faite avant la session.

VOUS SOUHAITEZ FORMER VOS ÉQUIPES ? PARLONS-EN ENSEMBLE.

Un premier échange nous permet de comprendre les équipes concernées, le format adapté et votre calendrier. Nous vous adressons ensuite une proposition détaillée.



Sanae Kenini

Directrice exécutive

✉ s.kenini@aillifesciences.org

☎ +212 661 448 498



Demander une proposition

Scannez le code pour ouvrir la page de la formation.