

Former, informer, engager : maîtriser la Medical Education dans l'industrie pharmaceutique

Nouveau

Stage pratique

- Vous sécuriserez vos pratiques de MedEd en maîtrisant le cadre réglementaire et éthique applicable en France.
- Vous concevrez des dispositifs de Medical Education utiles et engageants.
- Vous travaillerez efficacement en équipe transversale pour porter des projets à forte valeur scientifique, alignés sur le business et différenciants pour vos interlocuteurs externes.
- Vous renforcerez l'impact pour les professionnels de santé de vos programmes MedEd en cours ou à venir.

PROGRAMME

Cadre éthique, réglementaire et stratégique de la Medical Education

- Définition et périmètre de la Medical Education (vs promotion)
- Cadres réglementaires (ANSM, HAS, DMOS/anti-cadeaux, EFPIA, CME accréditée)
- Acteurs impliqués (PdS, sociétés savantes, patients, directions internes)
- Risques juridiques et réputationnels
- Positionnement stratégique dans l'entreprise (Medical Affairs, Compliance, Business)

Les besoins de formation médicale

- L'approche « needs-based education » : définition du besoin médical/scientifique
- Analyse des gaps de connaissances (data, entretiens, panels experts, pratiques terrain)
- Définition des besoins selon les événements
- Segmentation des publics (niveau d'expertise, spécialité, usage des canaux)
- Alignement avec les priorités cliniques et les enjeux de santé publique
- Cadre de coopération avec des acteurs du système de santé (distributeurs, PdS, HAS, ARS)

Construire une stratégie de Medical Education (Marketing vs Medical)

- Définition d'objectifs clairs, comment discerner promotion et medical education
- Choix des modalités de diffusion (présentiel, digital, simulation, e-learning, microlearning...)
- Approche CBME (Competency-Based Medical Education)
- Intégration des KPIs de mesure d'impact
- Gouvernance et interactions internes (Medical, Compliance, Legal, Marketing)
- Bonnes pratiques et usages d'outils digitaux pour construire sa stratégie

De la stratégie à la mise en œuvre

- Planification tactique (planning, ressources, prestataires, outils)
- Diffusion omnicanale de contenus pédagogiques adaptés aux PdS (formats, canaux, langage)
- Place du MSL dans la Medical Education
- Facteurs clés d'engagement et d'adhésion
- Contractualisation avec les PdS
- Méthodes de suivi & reporting
- Alignement avec les objectifs médicaux et business

1 JOUR

→ 24 mars 2026

1123.2€ HT

Adhérents Ifis / Snitem

Code produit : **MEDED**

PROGRAMMATION

24 mars 2026
PARIS

TARIFS

1123.2 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
1248 € H.T Industries de santé
1622.40 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Définir et analyser le cadre éthique, réglementaire et stratégique de la Medical Education.

Identifier et formaliser les besoins de formation médicale des professionnels de santé.

Concevoir une stratégie de Medical Education à fort impact.

Déployer concrètement une stratégie de Medical Education efficace et engageante.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables et collaborateurs des directions médicales (directeur médical, responsable médical, MSL Manager, MSL, responsable de projets médicaux, etc.), responsables congrès et medical education ; collaborateurs des directions marketing et accès au marché ; responsables et collaborateurs en affaires réglementaires.

INTERVENANTS

Maurice BAGOT D'ARC

Ancien Directeur Médical international d'un grand groupe américain, Médecin, Chirurgien, diplômé en oncologie et en marketing pharmaceutique, cumulant plus de 30 ans en tant d'expérience en Affaires Médicales au service des industries de santé et 15 ans de pratique chirurgicale. Il dispose d'une longue expérience dans le domaine pharmaceutique et des dispositifs médicaux en tant que directeur médical international pour la recherche de nouveaux marchés, la gestion des essais cliniques et du plan de publication, le marketing, l'éducation médicale, la communication et la pharmacovigilance.

Farid BENABDALLAH

Médecin de formation, chirurgien général, master en génie biologique et médical, formé à la santé publique et la recherche clinique. Il travaille dans les industries de santé depuis 32 ans, il a été directeur du développement dans la recherche clinique durant 10 ans dans les CRO internationales (Covance, PharmaNet) puis Medical Advisor (Chiesi, Takeda), MSL Manager (Boehringer Ingelheim) et depuis 10 ans il est directeur médical international dans le dispositif médical (J&J, Septodont).

PÉDAGOGIE

Apports théoriques

Sessions interactives de questions/réponses

Étude de cas

Brainstorming

PRÉ-REQUIS

Prérequis : occuper une fonction visant à impulser ou mettre en œuvre la politique commerciale de son entreprise.

PROGRAMMATION

24 mars 2026
PARIS

€ TARIFS

1123.2 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
1248 € H.T Industries de santé
1622.40 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEOIS
01 41 10 26 21
a.bourgeois@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.*

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par questionnaire sur plateforme.

À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

Délai d'accès à la formation : ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Pour les formations interentreprises, les inscriptions sont clôturées :

soit 24 heures avant le début de la formation,

soit dès que le nombre maximum de participants est atteint.

Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement et notre site internet reflète en temps réel le planning des formations programmées.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

Les locaux de l'IFIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

Depuis le 1^{er} septembre 2023 et conformément à sa politique RSE, l'IFIS n'imprime plus les supports de formation dans le cadre des formations interentreprises, sauf demande expresse de l'équipe pédagogique. Les apprenants recevront une version numérique du support directement sur leur boîte mail professionnelle, en amont ou en aval de la formation, en fonction des modalités décidées par l'équipe pédagogique. Pour en savoir plus sur la politique RSE de l'IFIS, cliquez ici. Pour toute requête spécifique ou demande d'information en lien avec la reprographie ou la disponibilité des supports de formation, veuillez contacter l'IFIS : contact@ifis.fr.



PROGRAMMATION

24 mars 2026
PARIS

€ TARIFS

1123.2 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
1248 € H.T Industries de santé
1622.40 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEOIS
01 41 10 26 21
a.bourgeois@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.*