



INSTITUT SUPERIEUR D'ADMINISTRATION DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION DE SANTE

Arrêté N°2017 / 088/MESR/DES/SG ;
Arrêté N° 108/2021/MESR/SG/DES ; Arrêté N° 030 /2025/MESR/DES/SG.

DELEGATION MEDICALE

Domaine : Sciences Économiques et de Gestion

Mention : Sciences de Gestion

Spécialité : Délégation Médicale

Grade : Licence

Durée : 06 Semestres

Crédits : 180

Profil d'entrée : Baccalauréat Toutes séries

Date de la rentrée académique 2025-2026: 13 OCTOBRE 2025

DIPLOME D'ETAT OBTENU EN FIN DE FORMATION	
FRAIS D'INSCRIPTION	FRAIS DE SCOLARITE
FRAIS D'ASSURANCE	
1 ^{re} année DM	<i>Veuillez-vous adresser au secrétariat sur le +228 91 78 50 14, pour plus d'information sur les frais de scolarité, d'uniforme et d'inscription.</i>
2 ^e année DM	
3 ^e année DM	
MODALITES DE PAIEMENT DES FRAIS DE SCOLARITE	1 ^{re} tranche → 50 % au début de la rentrée académique 2025-2026
	2 ^e tranche → 25 % fin janvier 2026
	3 ^e tranche → 25 % fin mars 2026
	<i>Les frais de scolarité sont payables à la banque :</i> <i>ECOBANK ; Code IBAN : TG53TG0550172414090473400166 /</i> <i>ORABANK ; Code IBAN : TG53TG1160101107486050010171</i> <i>BTCI : 0104823247100101-28</i>
Internet	<i>Gratuit</i>
Uniforme	<i>Ensemble costume (pantalon ou jupe, cravate, chemise, Gilet) et un T-shirt</i>

NB : les frais d'inscription et de scolarité peuvent connaître de modification à tout moment

- ❖ Les frais versés à l'ISAGES, ne peuvent en aucun cas faire l'objet d'un remboursement ou d'un transfert.
- ❖ Tous les paiements se font directement à la banque sur le compte de l'ISAGES.

DOSSIER A CONSTITUER

1. Une demande d'inscription adressée au Directeur Général, précisant la filière choisie
2. Une copie légalisée de l'attestation du Bac 2 ou du dernier diplôme
3. Une copie légalisée du relevé de notes du Bac 2
4. Une copie légalisée de l'acte de naissance
5. Une copie légalisée du certificat de nationalité ou un duplicata
6. Deux (02) photos passeport
7. Une copie de la carte d'identité

FOURNITURES SCOLAIRES

- 1 ou 2 cahier(s) par matière, 1 calculatrice, stylos, crayons, gommés, règle, correcteur, etc...
- un ordinateur portable
- une clé USB

Former des élites , c'est notre métier

PROGRAMME

Le programme du parcours licence est étalé sur 6 semestres, conformément au système LMD. Les cours sont du jour comme du soir.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le délégué médical a pour mission de présenter et de vendre des produits de santé, d'hygiène, de soins cosmétiques, de diététique, ainsi que du matériel médical, aux professionnels de la santé. Ces derniers incluant les pharmaciens, gérants de parapharmacies, dentistes, médecins et équipes médicales travaillant dans les hôpitaux, les cliniques, les cabinets généralistes ou spécialisés, ainsi que les vétérinaires. Il élabore une stratégie et un plan d'action commerciale en fonction des lignes directrices définies par la direction des ventes et dans le cadre de la réglementation pharmaceutique. Par son travail mêlant démarches commerciales et informations médicales et scientifiques, le délégué médical dispose d'une **vision transversale de la plupart des métiers de la santé.**

Il est employé par un laboratoire ou une entreprise de santé, dans les forces de ventes, afin de s'assurer que les produits de la marque soient disponibles aux clients finaux par l'intermédiaire des professionnels de la santé. Un travail qui nécessite de passer beaucoup de temps sur le terrain, à rencontrer des clients, à présenter des nouvelles offres, à négocier et à faire tous les suivis nécessaires liés aux commandes.

Comme tous les métiers liés à la fonction commerciale, les qualités humaines sont primordiales. Le délégué médical doit être à l'écoute, chaleureuse, réactive et compréhensive afin de construire une relation de confiance sur le long terme avec ses clients.

Que ce soit sur le terrain ou au bureau, il doit être bien organisé, autonome et à l'écoute du marché, qu'il s'agisse des nouveaux besoins de ses clients ou des actions de ses concurrents.

Un sens inné pour la vente et l'envie de relever des challenges sont des atouts indispensables. Il doit également disposer d'une certaine culture scientifique et avoir une prédisposition pour le domaine médical.

Vendre des médicaments ou des produits médicaux impose de parler avec des spécialistes très pointus dans un domaine précis, des pharmaciens ou des médecins, par exemple. Il est donc indispensable de connaître les enjeux de ces différents corps de métiers, de comprendre la manière dont ils fonctionnent et de bien cerner leurs besoins,

Quelles sont les qualités pour devenir délégué pharmaceutique ou délégué médical ?

- ✓ sens de la communication et bon contact humain sont des qualités essentielles pour exercer cette profession.
- ✓ sérieux, précis, le visiteur médical doit toujours donner des informations fiables sur le produit.
- ✓ son esprit scientifique lui permet de comprendre les spécificités du produit qu'il présente
- ✓ un bon sens relationnel pour tisser des liens avec vos clients.
- ✓ de l'autonomie dans votre travail ;
- ✓ une très bonne organisation pour gérer votre portefeuille de clients.
- ✓ une grande ponctualité pour les rendez-vous avec les pharmaciens.
- ✓ avoir la fibre commerciale.

STAGE : l'ISAGES garantit un stage pratique dans des agences pharmaceutiques et dans les pharmacies de la place à la fin du parcours.

INSERTION PROFESSIONNELLE

- Délégué Médical
- Délégué Pharmaceutique
- Superviseur Médical ou visiteur médical

Former des élites, c'est notre métier