

CERTIFICAT | Stratégie Pharmaceutique Appliquée



Présentation

Formation courte certifiante iaelyon School of Management

La formation s'adresse aux professionnels de l'industrie pharmaceutique

CALENDRIER 2026-2027

Merci de nous contacter

Le **Certificat Stratégie Pharmaceutique Appliquée** valide le bloc de compétences **RNCP3591BC05** du **Master Management des Industries Pharmaceutiques et Technologies Médicales** (Mention Management Sectoriel) « Élaborer une vision stratégique adaptée au secteur ».

Objectifs

Développer l'analyse stratégique des professionnels de santé pour adapter le pilotage opérationnel et commercial aux mutations du marché pharmaceutique

Face aux transformations du secteur pharmaceutique, les professionnels doivent être en mesure de comprendre les évolutions du marché, d'appréhender les spécificités du système de santé français et d'adapter leurs décisions à un environnement de plus en plus complexe et concurrentiel.

La formation courte « Stratégie Pharmaceutique Appliquée » vise à renforcer les capacités d'analyse stratégique et de prise de décision des participants en intégrant les dimensions réglementaires, économiques, commerciales et institutionnelles qui structurent aujourd'hui l'industrie pharmaceutique. Une attention particulière est portée aux enjeux des marchés des vaccins, des

Durée de la formation

21 heures

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Lieu de la formation : iaelyon School of Management - Université Jean Moulin Lyon 3 - Campus Manufacture des Tabacs

Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle

Modalités

- Présentiel

Contacts

Contacts Conseillers

Vous êtes intéressé par ce certificat ou vous souhaitez un devis ?
Merci de nous contacter par mail à **contact.formationcourte@univ-lyon3.fr**

iaelyon School of Management
Direction Formation Continue
Université Jean Moulin
Lyon 3

génériques et des biosimilaires, ainsi qu'à l'évolution du rôle des pharmaciens dans les parcours de soins.

Elle a également pour objectif de permettre aux participants d'articuler stratégie de portefeuille, stratégie client et mise en œuvre opérationnelle afin de formuler des recommandations pertinentes et de construire des plans d'action adaptés aux réalités du terrain.

A l'issue du certificat, les participants seront capables de :

- Comprendre les grandes tendances qui structurent le marché pharmaceutique mondial
- Analyser les spécificités du système de santé français et leurs implications pour les industriels
- Mobiliser des cadres d'analyse stratégiques simples et puissants pour structurer leur réflexion
- Identifier les enjeux propres aux marchés des vaccins, des génériques et des biosimilaires : rôle central du pharmacien
- Formuler des recommandations stratégiques adaptées à des situations concurrentielles complexes
- Construire des plans d'exécution réalistes en lien avec les acteurs de terrain
- Articuler stratégie de portefeuille, stratégie client et logique d'activation commerciale.

Spécificités

Volume horaire total : 21 heures, soit 3 journées de 7 heures de formation

La formation est dispensée en présentiel afin de favoriser les interactions, les échanges d'expérience et la dynamique pédagogique entre les participants et le formateur.

1C, avenue des Frères
Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Modalités d'inscription

Formation courte certifiante
réservée exclusivement aux
professionnels



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

Programme

Jour 1 – Comprendre le marché et la transformation du système de santé : distinction essentielle entre stratégie et exécution, comprendre le marché, à anticiper ses évolutions et à déployer des plans cohérents sur le terrain.

Jour 2 - Stratégie clients et marchés matures : Aborder les stratégies clients et les enjeux concurrentiels des marchés pharmaceutiques matures, avec un focus sur les génériques. Analyser les leviers de différenciation dans des environnements à forte pression concurrentielle. Comprendre le rôle du pharmacien dans les mécanismes de substitution et structurer des stratégies commerciales combinant prix, relation client et action terrain.

Jour 3 – Stratégie concurrentielle et exécution : Comprendre les spécificités de la vente complexe dans l'industrie pharmaceutique et les mécanismes d'initiation et de substitution, en intégrant la multiplicité des décideurs et des parties prenantes. Analyser les dynamiques du marché des biosimilaires et les conditions d'adoption par les professionnels de santé, en articulant enjeux scientifiques, économiques et institutionnels. Développer des stratégies concurrentielles et de portefeuille à partir d'un cas de mise en situation de direction générale.

