

L'IBODE TECHNICO COMMERCIALE



Alibode 2014
Céline KLINKEBERG

TECHNICO
COMMERCIAL

QUELLE
DIFFÉRENCE?

DÉLÉGUÉ
MÉDICAL

DÉLÉGUÉ MÉDICAL

Appelé aussi visiteur médical

« Dans la salle d'attente du médecin, on le repère facilement : en costume ou tailleur et équipé d'une mallette, il tente toujours d'être reçu entre deux rendez-vous ! »

L'étudiant.....

Costume
cravate
obligatoire!!!!



Le beau gosse !

L'attaché case

SA FONCTION

- ▣ Chargé de promouvoir les nouveaux produits d'un laboratoire pharmaceutique
- ▣ A quelques minutes pour démontrer les vertus du produit

COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- ▣ Sens commercial
- ▣ Ténacité et rigueur
- ▣ Bonne résistance physique et nerveuse
- ▣ Culture scientifique

FORMATION

- ▣ le diplôme national de visiteur médical agréé
- ▣ ou le diplôme universitaire
- ▣ ou le DEUST de visiteur médical

FONCTION TECHNICO COMMERCIALE

TECHNICO-COMMERCIAL

Salarié de la force de vente

Qui possède une double compétence :

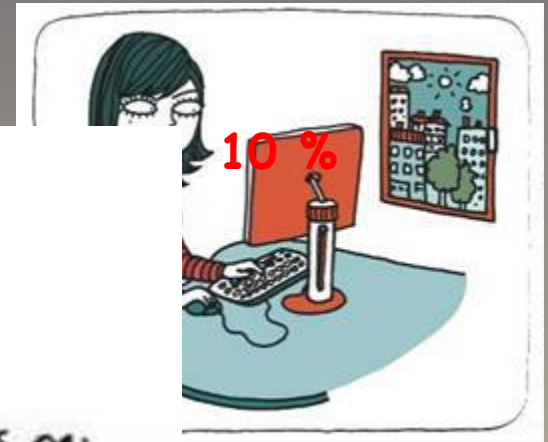
technique

commerciale

Doit développer et dynamiser les ventes

Doit être en mesure de répondre aux attentes techniques pointues de ses interlocuteurs

ET L'IBODE TECHNICO-
COMMERCIALE?



PARTIE COMMERCIALE:

- Prospection
- Fidélisation du client
- Participation aux congrès
- Réunion commerciale
- Proposition de prix en collaboration avec les pharmaciens

PARTIE TECHNIQUE

- Formation:
 - Chirurgien, chef, interne / ancillaire et à la prothèse
 - Équipes infirmières
 - Personnel de stérilisation
- Conseil
- Participation / nouveaux ancillaires, instrum
- Participation Mise sur le Marché Contrôlée

CADRE LEGISLATIF

décret de compétence de la profession d'infirmier du 29 juillet 2004

Article R. 4311-11 « *L'infirmier ou l'infirmière titulaire du diplôme d'Etat de bloc opératoire ou en cours de formation préparant à ce diplôme, exerce en priorité les activités suivantes :*

- ❖ *Gestion des risques liés à l'activité et à l'environnement opératoire ;*
- ❖ *Elaboration et mise en œuvre d'une démarche de soins individualisée en bloc opératoire et secteurs associés ;*
- ❖ *Organisation et coordination des soins infirmiers en salle d'intervention ;*
- ❖ *Traçabilité des activités au bloc opératoire et en secteurs associés ;*

- ❖ *Participation* à l'élaboration, à l'application et au contrôle des procédures de *désinfection* et de *stérilisation* des *dispositifs médicaux* réutilisables visant à la prévention des infections nosocomiales au bloc opératoire et en secteurs associés.
- ❖ En per-opératoire, l'infirmier ou l'infirmière titulaire du diplôme d'Etat de bloc opératoire ou l'infirmier ou l'infirmière en cours de formation préparant à ce diplôme exerce les activités de circulant, d'*instrumentiste* et d'*aide opératoire* en présence de l'opérateur.
- ❖ Il est *habilité à exercer* dans *tous les secteurs* où sont pratiqués des *actes invasifs* à visée diagnostique, *thérapeutique*, ou diagnostique et thérapeutique dans les secteurs de stérilisation du matériel médico-chirurgical et dans les services d'hygiène hospitalière.

CEPENDANT

- ▣ En effet, l'article L.4311-13 du CSP énonce :
« Par dérogation aux dispositions de l'article L.4311-2, peuvent accomplir des **actes d'assistance** auprès d'un praticien **au cours d'une intervention chirurgicale** les personnels aides-opérateurs et aides-instrumentistes exerçant cette activité professionnelle à « titre bénévole ou salarié » depuis une durée au moins égale à six ans avant le 28 juillet 1999, et **ayant satisfait**, avant le 31 décembre 2005, à des **épreuves** de vérification des connaissances dans des conditions déterminées par décret en Conseil d'Etat. »

LES COMPÉTENCES ACQUISES EN ERIBODE

Comment sont elles utilisées ?

Compétence 1: Concevoir et mettre en œuvre
des modes de prise en charge des personnes
adaptés aux situations rencontrées en bloc
opératoire

Plus dans la mise en œuvre que la conception

Aide à l'installation

Veille aux différents risques tout au long de
l'intervention

Echange et le conseil / notre expérience

Compétence 2: Analyser la qualité et la sécurité en bloc opératoire et en salle d'intervention et déterminer les mesures appropriées

Analyse des points critiques :

comportement

matériel

stérilisation

Fiabilité et qualité d'un DM

Fiche non-conformité

Déclaration à l'ANSM

Adaptation des pratiques / nouvelles techniques

Echanges +++ avec équipes, cadre et les chir



Compétence 3: Mettre en œuvre des techniques et des pratiques infirmières adaptées au processus opératoire

Anticipation

Organisation de l'espace opératoire

Instrumentation ergonomique

Respect des règles d'asepsie et de sécurité

Evacuation des DM

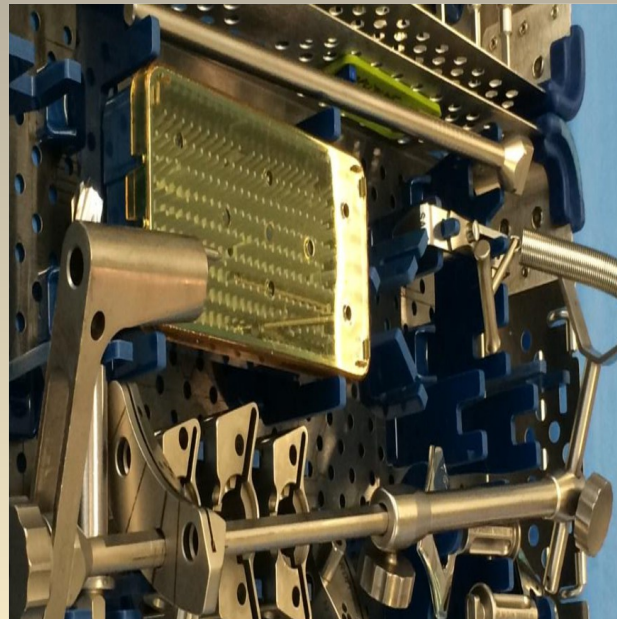
Compétence 4: Mettre en œuvre des techniques et pratiques adaptées à la chirurgie ostéo-articulaire

Mise à dispo de DM spécifiques

Evaluation opérationnalité du matériel

Montage de l'instrumentation

Anticipation gestes du chir ds respect règles d'asepsie et de sécurité



Compétence 5: Mettre en œuvre des techniques et pratiques adaptées à la chirurgie abdomino-pelvienne et vasculaire

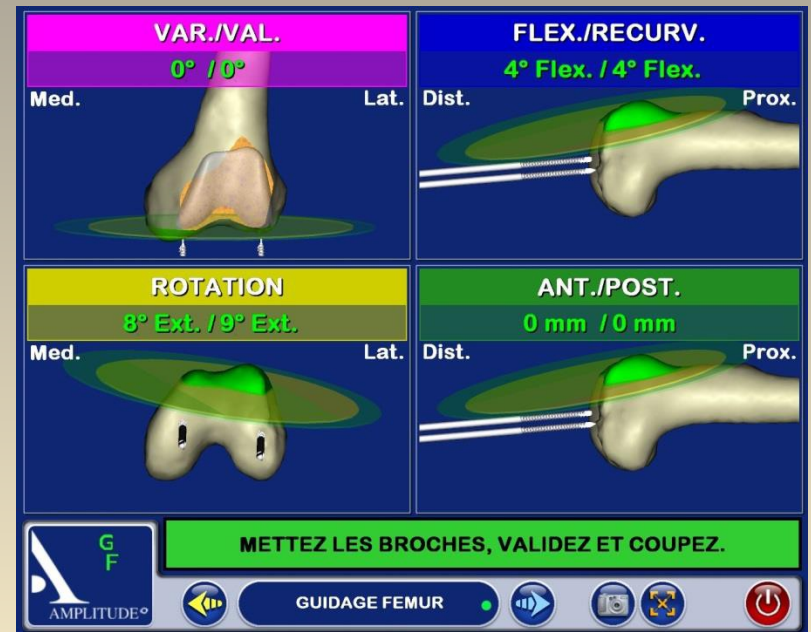
Tout à fait la même chose pour les technico commerciaux du domaine

Jamais à l'abri d'un problème vasculaire, notamment avec les reprises

Compétence 6: Mettre en œuvre des techniques adaptées à la chirurgie vidéo-assistée et à la micro-chirurgie

Idem

En chir ortho → navigation



Compétence 7: Organiser et coordonner les activités de soins liées au processus opératoire

Travail en équipe dans le respect des différents rôles

Respect des règles d'exercice, de déontologie et de fonctionnement du bloc

Liaisons avec les services partenaires

Argumenter ses choix d'organisation et de pratiques professionnelles

Transmettre ses connaissances et son savoir faire

Compétence 8: Rechercher traiter et produire des données professionnelles et scientifiques

On le fait sans forcément le formaliser

Formalisé par le biais :

MMC

intervention comme celle-ci ou autre

congrès

TO

Etudes (collaboration avec les chir)

FORMATION

- ▣ Etudes IDE / IBODE
- ▣ Avec ses pairs
- ▣ Au quotidien avec les chirurgiens
- ▣ Au moins une fois par an et à chaque sortie produit
- ▣ Littérature
- ▣ Partie commerciale : Feeling !!!!! Dépend bcp de l'entreprise

QUALITÉS REQUISES

- ▣ Ténacité
- ▣ Rigueur
- ▣ Etre autonome
- ▣ Sens de l'organisation
- ▣ Sens du contact et de la relation client
- ▣ Bonne résistance physique et nerveuse
- ▣ Souplesse horaire
- ▣ Culture scientifique
- ▣ Aimer conduire

SALAIRE

Il n'y a pas de barème !

A vous de vous vendre !

Dépend beaucoup de l'expérience et des résultats

Très différent pour chacun

Une partie fixe + commissions

QUELS SONT LES
INTÉRÊTS DE CHACUN?

POUR LE PATIENT

- ▣ Personnel formé qui travaille dans le respect des différentes règles liées au geste
- ▣ Aide technique pour une optimisation de sa prothèse

POUR LE LABORATOIRE

- ▣ Obligation légale
- ▣ Connaissance du domaine
- ▣ Relation avec les médicaux et paramédicaux
- ▣ Côté non commercial qui finit par être un atout commercial

POUR LE PRATICIEN

- ▣ On est pas des « vendeurs ».....
- ▣ Confiance au bloc
- ▣ Prennent en compte notre expérience et l'apprécient ds les situations difficiles
- ▣ Ils ont un interlocuteur direct
- ▣ 2 mains supplémentaires.....

POUR LES ÉQUIPES

- ▣ On parle le même langage
- ▣ Respect des différentes règles
- ▣ Sécurité / matériel mal connu
- ▣ Formation
- ▣ Echanges sur les pratiques
- ▣ 2 mains de plus aussi.....

POUR LA PROFESSION IBODE

- ▣ Connaissance et reconnaissance de notre profession
- ▣ Connaissance et reconnaissance de nos compétences (chir, administratifs, labo, pharmaciens, personnel de sté.....)
- ▣ Approfondissement de nos connaissances
- ▣ Expériences uniques (diversité pratiques, MMC, congrès...)
- ▣ Humainement riche

<http://www.letudiant.fr/metiers/secteur/paramedical/visiteur-medical.htm>

<http://www.studyrama.com/formations/fiches-metiers/sante/visiteur-medical-1306>

<http://www.infirmiers.com/profession-infirmiere/legislation/decret-nd-2004-802-du-29-juillet-2004-relatif-aux-parties-iv-et-v-annexe.html>

<http://www.syndicat-infirmier.com/Referentiel-de-competences-IBODE.html>

<http://www.potentiel-conseil.fr/technico-commercial/>

PLACE À VOS
QUESTIONS

MERCI!