

Medical Science Liaison (MSL/ RMR) : positionnement, réglementation, déontologie et compliance



Formation
e-learning

1 h 45 min

Code : 21RMRDDP

Public concerné

Toutes les collaborateurs en lien avec les services Affaires Médicales.

Configuration

Système d'exploitation (a minima) : Windows 10

Processeur (a minima) : Pentium Core i5

Mémoire (a minima) : 4 à 8 Go en fonction du système

Navigateurs : Edge, Firefox, Chrome (version 88 et suivantes), Safari (version 9 et suivantes).

Activer les cookies de session sur les postes utilisateurs.

La formation est adaptée aux formats mobile et tablette.

Conditions tarifaires

Coût forfaitaire de **499 € HT** ouvrant les droits d'accès à notre plateforme de formation pour 5 ans

+ Coût annuel de connexion nominative à la formation :
100 € HT par salarié apprenant.

Informations complémentaires

Prérequis : AUCUN.

Évaluation par QCM effectuée post-formation sur plateforme informatique. Remise d'une attestation de formation et communication des résultats.

Formation personnalisable au vu des attentes et/ou des spécificités de votre entreprise.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour étudier ensemble les modalités requises.

LES



- Vous prendrez conscience des règles déontologiques qui s'appliquent aux activités du RMR
- Vous détiendrez des clés pour adapter votre attitude de RMR en fonction de vos interlocuteurs
- Vous serez en mesure de développer des relations professionnelles conforme à la réglementation en vigueur

Une formation de 1 h 45 min

Pour comprendre la réglementation et l'organisation d'un établissement pharmaceutique.

Pour cerner les grandes familles de métiers évoluant dans l'industrie pharmaceutique.

Pour maîtriser la réglementation applicable aux activités du RMR.

Pour connaître les limites de l'action du RMR.

Qu'est-ce qu'une formation en e-learning ?

Formation dématérialisée et asynchrone, elle permet de dispenser des programmes via une plateforme numérique et interactive de type LMS (Learning Management System).

La conception des modules est réalisée par nos ingénieurs pédagogiques en association avec nos graphistes. L'objectif est de favoriser l'assimilation des connaissances avec l'utilisation de différents outils tels que des vidéos, des documents à consulter, des liens, des animations et des auto-quizz en cours de parcours.

Cette modalité d'apprentissage permet aux apprenants :

- De suivre la formation au moment et dans le lieu qui leur convient le mieux
- De revenir à leur guise sur des points importants, mal compris ou mal assimilés
- De vérifier leurs connaissances grâce à des questionnaires d'évaluation
- De télécharger leur attestation d'assiduité

Elle a pour avantage vis-à-vis de l'entreprise :

- De répondre immédiatement aux besoins de formation
- De mettre à niveau les nouveaux arrivants
- De libérer les formateurs internes pour des thématiques plus pointues
- De réduire les temps d'absence des salariés pour formation
- D'économiser les coûts annexes de la formation
- De décliner certains contenus e-learning en plusieurs langues (nous consulter)

Vos contacts



Christel Baty
01 84 76 14 84
c.baty@ifis.fr



François Mège
01 85 76 18 77
f.mege@ifis.fr

Programme

• L'organisation générale d'un laboratoire pharmaceutique

- La réglementation applicable à un établissement pharmaceutique
- Définition et cadre réglementaire
- Les grandes familles de métiers de l'industrie pharmaceutique (classification du Leem)
- Métiers d'un site exploitant
- Métiers d'un site producteur

• Le RMR : définition du métier, expertises et missions

- Principes généraux de l'action du RMR selon les dispositions déontologiques professionnelles
- Définition du métier
- Principales missions
- Compétences et formation du RMR
- Formation initiale et continue
- Compétences et savoirs
- Principaux interlocuteurs à l'extérieur de l'entreprise

• Positionnement du RMR au sein du laboratoire pharmaceutique

- Présentation du département médical
- Principaux interlocuteurs au sein de l'entreprise
- Règles sur la rémunération

• La qualité de l'information scientifique dispensée par le RMR

- Réglementation sur la publicité : frontières et collaborations possible entre activités promotionnelles et information médicale
- Déontologie sur la qualité des informations dispensées par le RMR et l'intégrité scientifique
- Distinction entre RMR et VM : rappels sur le caractère promotionnel d'un contenu ou d'un support
- Les interactions possibles entre le RMR et le VM

Contexte

Qu'est-ce qu'un MSL ou " RMR " ? Quelles sont ses missions ?

La formation e-learning répondra à toutes vos interrogations sur le sujet. Elle permettra également à vos collaborateurs de **comprendre le fonctionnement d'un laboratoire pharmaceutique** et réalisera un focus sur la qualité de l'information dispensée par le RMR.

Le module en images

Le premier contact entre le RMR et le professionnel de santé

Parmi les enregistrements suivants, quelle présentation de RMR lors d'un échange avec un professionnel de santé respecte le mieux les obligations réglementaires ?

Écouter l'enregistrement n°1 En écoute Écouter l'enregistrement n°3

Bonjour, je m'appelle Olivier Sidot, j'exerce le métier de référent médical pour IRISPHARMA. Mon rôle est de vous apporter des informations respectant les règles suivantes :

- Elle doit être conforme aux données actualisées et validées par la science ;
- Elle doit être respectueuse des principes d'intégrité scientifique.

Je viens vous voir pour vous présenter notre dernier produit : IRIPOX

Délivrer de manière réactive une information scientifique et médicale aux professionnels de santé

Communiquer auprès des professionnels de santé de manière proactive des éléments liés aux problématiques de sécurité du médicament ou en lien avec des projets d'études médicales

Développer les partenariats scientifiques visant à améliorer la prise en charge des patients et recherche clinique

Les Interactions entre le RMR et la personne en charge de la promotion du médicament - Correction

Pour chaque affirmation, sélectionner si elle est vraie ou fausse.

En s'adressant à un professionnel de santé, le RMR peut présenter un nouveau salarié exerçant une activité promotionnelle, et inversement, un salarié exerçant une activité promotionnelle peut présenter un nouveau RMR.

En cas de Visite et staff à visée promotionnelle, le RMR peut participer.

Le responsable en charge de la promotion remplit une fiche de demande d'information médicale si des demandes d'information essentielles ou des questions médicales sont soulevées à l'occasion des visites et staffs à visée promotionnelle.

Continuer