

# REPREZENTANT MEDICAL

## PROFIL OCUPAȚIONAL

(versiunea finală)

**Descrierea ocupației:** Practicanții unei astfel de ocupații se ocupă cu vânzări de medicamente, aparatură și servicii medicale; furnizează informații specializate despre produsele pe care le promovează.

**Cod COR: 341 503**

### A. Sarcini principale

*Această componentă cuprinde acele sarcini aferente unei ocupații care au cea mai mare importanță pentru ocupația respectivă și permit diferențierea între o persoană cu performanțe ridicate în profesia respectivă (expert) și o persoană cu performanțe reduse (novice).*

- Vizitează și informează sistematic medicii și farmaciștii în legătură cu produsele pe care le promovează;
- Raportează săptămânal și lunar superiorilor vizitele realizate la cabinetele medicale, spitale și farmacii;
- Organizează manifestări științifice (singur sau cu echipa) și efectuează prezentări pentru a promova produsele;
- Stabilește și menține relații cu liderii de opinie și/sau cu depozitele de medicamente;
- Analizează și caută informații despre firmele concurente;
- Inițiază și dezbate cu echipa strategii de promovarea a produselor;
- Distribuie produsele firmei pe care o reprezintă cabinetelor medicale și farmaciilor;
- Monitorizează clienții și rezolvă problemele/nemulțumirile pe care le au aceștia;
- Negociază condițiile de vânzare sau alte beneficii cu cumpărătorii produselor pe care le promovează;
- Prospectează piața de profil și identifică noi oportunități de vânzare;
- Analizează informațiile, evaluează rezultatele și alege cea mai bună soluție pentru rezolvarea problemelor;

## B. Contextul muncii

*Această componentă conține informațiile esențiale despre mediul în care practicanții unei ocupații își exercită activitățile menite să ducă la îndeplinire sarcinile aferente și eventualele riscuri la care aceștia se expun.*

### B<sub>1</sub>. Mediul fizic

- Activităților se desfășoară de obicei în spațiu protejat, reprezentantul medical își desfășoară o mare parte din activități pe teren.

### B<sub>2</sub>. Mediul socio-organizațional

- Cele mai multe sarcini sunt structurate și executate cu presiune de timp
- De obicei munca se desfășoară după un orar variabil, în funcție de urgențele apărute
- Au liberate de decizie și suportă consecințele erorilor
- Sunt foarte frecvente interacțiunile interpersonale față în față

### B<sub>3</sub>. Riscuri. Alte notificări speciale

- Poate apărea riscul de expunere la radiații, viruși

## C. Nivelul de educație și calificare

*Exercitarea oricărei ocupații necesită un anumit traseu de educație sau training finalizat printr-o calificare. Conform Cadrului European al Calificărilor (EQF) există 8 niveluri de calificare (N1-N8).*

- Studii superioare de specialitate (postliceale, licență)
- Nivel de calificare: N5, n6

## D. Cunoștințe și deprinderi

*Cunoștințele colecții de informații relaționate, specifice unui domeniu. Ele sunt rezultatul învățării formale sau non/informale. Deprinderile sunt cunoștințele procedurale, adică blocuri de cunoștințe despre cum să faci o activitate (proceduri, strategii, tehnici), de regula cu o anumită unealtă.*

### Cunoștințe referitoare la:

- Limba română
- Vânzări și marketing
- Limba engleză
- Servicii clienți și personal
- Comunicație și media
- Educație și instruire

### Tipuri de deprinderi

- Deprinderi folosite în învățare
- Deprinderi de rezolvare a problemelor
- Deprinderi sociale

## E. Aptitudinile

Aptitudinea reprezintă un set de procese cognitive, psihomotorii sau senzoriale necesare pentru a obține performanță într-o gamă de activități. Succesul în activitatea respectivă presupune pe lângă aptitudini, un set de cunoștințe dobândite printr-o rută educațională.

### E1. Aptitudini cognitive

Aptitudine	Nivel de dezvoltare				
	1 (minim)	2 (mediu inferior)	3 (mediu)	4 (mediu superior)	5 (maxim)
1. Abilitatea generală de învățare				X	
2. Aptitudinea verbală					X
3. Aptitudinea numerică			X		
4. Aptitudinea spațială			X		
5. Aptitudinea de percepție a formei		X			
6. Abilități funcționărești				X	
7. Rapiditatea în reacții				X	
8. Capacitatea decizională				X	

### E2. Aptitudini psihomotorii (A<sub>P</sub>), senzoriale (A<sub>S</sub>) și fizice (A<sub>F</sub>)

#### E2. Aptitudini psihomotorii

- Dexteritate manuală
- Dexteritatea degetelor
- Viteza ajustării răspunsului în funcție de stimul
- Viteza mișcării mâinii, a încheieturilor și a degetelor

#### E3. Aptitudini senzoriale

- Acuitate vizuală apropiată
- Claritate în vorbire
- Vedere la distanță
- Vedere nocturnă

#### E4. Aptitudini fizice

- Rezistență fizică
- Echilibru

- Coordonare trunchi-membre

## F. Alte caracteristici

*Cele mai importante caracteristici, altele decât cunoștințe, deprinderi și abilități (Knowledge, skills, abilities - KSA) sunt: interesele, surse ale satisfacției profesionale și caracteristicile de personalitate*

### F1. Interese

Primele trei tipuri de interese în ordinea relevanței sunt:

**Î I C** (întreprinzător, social, convențional)

### F2. Surse ale satisfacției profesionale

- Independența în muncă
- Autonomie
- Împlinire
- Recunoaștere
- Munca în echipă

### F3. Caracteristici de personalitate

- Practicantul unei astfel de ocupații ar trebui să fie o persoană orientată spre acțiune, conștiincioasă și serioasă, riguroasă în realizarea sarcinilor. Capabilă să efectueze timp îndelungat același tip de sarcini, cu un bun echilibru emoțional.

## G. Perspectiva pe piața muncii

*Perspectiva pe piața muncii se referă la dinamica dezvoltării ocupației respective în raport cu ansamblul ocupațiilor prezente pe piață. Sunt utilizate trei categorii de notații care semnifică tot atâtea tendințe: creștere (dinamica ocupației e mai mare decât celelalte ocupații per ansamblu), stagnare (dinamica ei este similară cu a altor ocupații) și scădere (dinamica este sub nivelul ansamblului ocupațiilor).*

- Creștere

## H. Categoria de salarizare

*Raportarea unui salariu la salariul minim pe economie este un indicator relativ constant și foarte informativ, independent de fluctuațiile salariale. Ca atare vom avea ocupații cu salariu minim și ocupații de  $n$  x salariul minim, unde  $n$  poate fi și un interval (ex. „2-4” x salariul minim).*

(5-7) X Salariu minim pe economie

## I. Ocupații similare

*Sunt prezentate 2-5 ocupații care fac parte din aceeași grupă, conform opiniei specialiștilor.*

- Agenți de vânzări
- Agenți de asigurări
- Reprezentanți tehnici și comerciali