

Maîtriser le marché des technologies innovantes en santé et ainsi définir sa stratégie

Objectifs pédagogiques

- Définir et comprendre son périmètre d'action
- Maîtriser la Valeur Ajoutée de son DM pour maîtriser les effets de l'innovation
- Appréhender l'évolution de son marché
- Analyser ses sources et cibles commerciales
- Identifier & définir ses canaux de distribution

A qui s'adresse la formation ?

Professionnels du dispositif médical ou du diagnostic in vitro :

- **Fabricants de dispositifs médicaux,**
- **Sous-traitants dans le secteur du dispositif médical,**
- **Consultants.**

Prérequis

Connaissance basique du commerce

Notion stratégie d'entreprise

Connaissance des circuits de distribution est un plus

Pourquoi participer ?

Pression des prix de plus en plus pesante, volonté de (re)négocier ses conditions contractuelles, ses marges, interlocuteurs plus formés et regardants sur leurs conditions et en demande d'exclusivité... La rentabilité et la pérennité de l'activité obligent les entreprises à maîtriser et dominer leur domaine d'activité, l'évolution de leur marché et la concurrence : Elle est le prérequis pour la stabilité et la croissance de l'entreprise.

Cette formation propose une approche simple, ludique et efficace ainsi qu'une « boîte à outils » pratique pour organiser l'analyse, la compréhension des enjeux de son marché. Nous y aborderons aussi bien la dimension méthodologique qu'opérationnelle.

Maîtriser le marché des technologies innovantes en santé et ainsi définir sa stratégie

Contenu de la formation

1. Introduction
2. Méthode et Préparation : prérequis pour définir une stratégie
3. La valeur ajoutée de mon DM comme base de stratégie
4. Analyse des canaux de distribution
5. Définir la zone d'attractivité de mon DM
6. Boîte à Outils
7. Conclusion

Moyens pédagogiques

Pédagogiques :

support de cours et exercices.

Techniques : ordinateur.

Encadrement : Formateur 20 ans d'expérience au sein de grands groupes internationaux et collectivités territoriales, stratégie et développement international, responsables Grands Comptes

Moyens de suivi et d'évaluation de la formation

- **Suivi :** Feuilles de présences à la demi-journée signées par les stagiaires et contresignées par le formateur, attestations de fin de formation remises à chaque stagiaire.
- **Évaluation :** Questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

Informations pratiques de la formation

Maîtriser le marché des technologies innovantes en santé et ainsi définir sa stratégie

- **Durée totale :** 1 jour, 7h00
- **Date :** 15 et 16 décembre 2020
- **Horaires :** 9h00-12h30
- **Lieu de formation :** à distance
- **Tarif :** nous consulter
- **Contact :** bonjour@md101.io

