

Les Fondamentaux de la vente de technologies innovantes en santé

Objectifs pédagogiques

A la fin de la formation, le stagiaire aura les outils pour :

- Cartographier son territoire de vente, qualifier son potentiel, et établir un plan de prospection structuré générateur de ventes profitables
- Analyser les besoins de ses clients et leur(s) processus d'achat, identifier les acteurs principaux et leur rôle, et gérer la relation commerciale sur le long terme
- Intégrer de façon judicieuse les avantages concurrentiels de ses produits dans son discours commercial
- Établir des prévisions de vente fiables et réalistes à partir d'une analyse complète de la situation

A qui s'adresse la formation ?

Professionnels du dispositif médical ou du diagnostic in vitro :

- **Fabricants et distributeurs de Dispositifs Médicaux,**
- **Sous-traitants dans le secteur du dispositif médical,**

Prérequis

Vendeur ayant 3 à 5 ans d'expérience

Pourquoi participer ?

La fonction de Vente est évidemment essentielle dans toute relation et succès commercial. Le vendeur va être l'ambassadeur de sa société, et à ce titre aura également une influence importante sur l'image de celle-ci.

La connaissance de son marché, de ses produits et solutions, et de ses concurrents doit être une priorité absolue.

L'organisation de la prospection de son territoire requiert méthode et discipline, un travail en profondeur qui lui permettra d'être reconnu comme un référent vis-à-vis de ses clients principaux.

La vente est un travail d'équipe, et le vendeur devra être capable de trouver les bonnes ressources, internes ou externes, qui l'aideront dans la gestion de sa relation client.

Cette formation permettra aux participants de se préparer à gérer efficacement de telles situations en leur donnant des outils pratiques et concrets pour y parvenir.

Les Fondamentaux de la vente de technologies innovantes en santé

Contenu de la formation

1. La fonction de vente
2. La cartographie du territoire
3. Le positionnement produit
4. Le plan de prospection
5. L'analyse des besoins clients
6. La vente stratégique (dite complexe)
7. Les prévisions de vente
8. La gestion des « grands comptes »

Moyens pédagogiques

Pédagogiques :

Support de cours et exercices.

Techniques : ordinateur.

Encadrement : Formateur ayant 30 ans d'expérience internationale en marketing opérationnel et stratégique, vente (directe, indirecte) et management d'équipes multiculturelles. Consultant en stratégie de commercialisation.

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

Les Fondamentaux de la vente de technologies innovantes en santé

- **Durée totale :** 7h00
- **Date :** 25 et 26 janvier 2021
- **Horaires :** 9h00-12h30
- **Lieu de formation :** à distance
- **Tarif :** nous consulter
- **Contact :** bonjour@md101.io