



GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

FORMATION YCARE

DURÉE 2 JOURS / 14 HEURES

FORMAT: PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

TARIF: SUR DEVIS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Les maintenances des dispositifs médicaux sont obligatoires dans certains cas (lit médicalisé par exemple), il est donc nécessaire de bien maîtriser les enjeux, les processus, l'attitude et la relation client ainsi que la digitalisation pour un gain de performance. Les maintenances sont un levier de services client et de développement.

PUBLIC

Les collaborateurs intervenants au contact du patient et/ou du client pour réaliser des maintenances au domicile ou en établissement de santé.

PRÉREQUIS

Détenir l'attestation de formation obligatoire PSDM ou justifier d'une expérience de 3 ans depuis janvier 2012.

INSCRIPTIONS

Inscription 15 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant par mail contact@ycare.net

PARTICIPANTS

1 Personne minimum
3 Personnes maximum

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation powerpoint
Ateliers pratiques

ÉVALUATION

Quizz en fin de modules
Quizz en fin de formation
80% de bonnes réponses requis

SITUATION DE HANDICAP

Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.

OBJECTIFS

- Connaître le marché des prestations de santé
- Savoir préparer et structurer la relation commerciale
- Maîtriser les phases de la vente
- Savoir gérer son organisation commerciale
- Contractualiser des accords avec mes clients afin de les engager dans le temps
- Savoir vendre des prestations associées aux dispositifs médicaux (contrat de maintenance, contrat locatif).

PROGRAMME

Mise en place du cadre

1 HEURE

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table et recueil des attentes individuelles
- Mise en action des participants

Comprendre le marché des prestations de santé

3 HEURES

- Rappel du marché
- Concurrence
- Évolutions du rôle du commercial
- Importance de l'attitude et de la communication

Gérer et assurer le développement commercial

3 HEURES



- Exercer une fonction de veille
- L'analyse du marché
- Conception du plan d'action

Organiser la prospection, découvrir les besoins et négocier

3 HEURES



- Choix des actions de prospection
- Organisation de la prospection
- Analyser les besoins et conception de l'offre
- Elaborer sa stratégie de négociation
- Conduite de la négociation et conclusion

Organisation commerciale

3 HEURES

- Organiser son activité commerciale
- Suivi et analyse des ventes
- Reporting
- Préparer le suivi de la visite

Clôture et mise en action

1 HEURE

- Retour sur les attentes des participants
- Quizz de contrôle de l'apprentissage
- Mise en action:
 - Réaliser des actions commerciales et savoir les synthétiser
 - Réaliser des entretiens commerciaux en appliquant le processus de vente
 - Retour d'expérience: ce qui a fonctionné, ce qu'il faut améliorer, ressenti général