

IDENTIFICATION

Intitulé	Booster vos opportunités en établissements de santé
Heures totales	8 HEURES
Modalités	Classe virtuelle avec formateur, Présentiel
Formats	Intra Entreprise, Inter Entreprise
Financements	OPCO EP - OPCO 2i - FIFPL - AGEFICE - POLE EMPLOI

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette formation permet aux professionnels d'optimiser leur approche commerciale et relationnelle auprès des établissements de santé. Elle combine la compréhension de l'environnement hospitalier, la maîtrise des besoins spécifiques des acteurs de santé et l'acquisition de méthodes pour construire des partenariats durables et générateurs de valeur.

PUBLIC

- Responsables commerciaux et développement
- Chargés de relation établissements de santé
- Responsables de secteur et encadrants d'équipes terrain
- Dirigeants souhaitant structurer leur stratégie BtoB santé

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser l'organisation et le fonctionnement des établissements de santé pour identifier les bons interlocuteurs.
- Adapter son discours aux attentes et contraintes spécifiques des professionnels de santé.
- Valoriser les atouts de son offre médico-technique dans une logique de partenariat.
- Développer des relations de confiance avec les prescripteurs et décideurs.
- Mettre en œuvre un plan d'action pour générer et suivre de nouvelles opportunités.

PRÉREQUIS

- Notions de base en démarche commerciale et/ou relation client
- Connaissance du secteur médico-technique ou des prestations PSDM

ORGANISATION DU MODULE

E-Learning	Classe virtuelle avec formateur	Présentiel	Moyens pédagogiques	Evaluation
/	8 heures	8 heures	Apports théoriques et stratégiques Études de cas et mises en situation Ateliers pratiques de construction d'argumentaire et de plan d'action Partages d'expériences et retours terrain	Quiz de validation des connaissances Evaluation formateur Attestation de formation

PLAN DÉTAILLÉ

	CONTENU ASSOCIÉ	DURÉE
Mise en place du cadre	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation des objectifs et du programme • Tour de table et recueil des attentes individuelles • Mise en action des participants 	30 minutes
Module 1 – Comprendre l'environnement des établissements de santé	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation des hôpitaux, cliniques, EHPAD • Rôles et attentes des différents acteurs (médecins, cadres de santé, acheteurs, pharmaciens) 	1 heure et 30 min
Module 2 – Identifier les opportunités	<ul style="list-style-type: none"> • Décryptage des besoins des établissements • Zones d'opportunités pour les prestataires médico-techniques • Conformité réglementaire et exigences qualité 	1 heure
Module 3 – Construire une approche adaptée	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentaire orienté bénéfices pour l'établissement • Mise en avant de la valeur ajoutée (sécurité, qualité, continuité des soins) • Techniques de communication persuasive 	2 heures
Module 4 – La fidélisation et la satisfaction client	<ul style="list-style-type: none"> • Outils et méthodes de suivi (questionnaires, indicateurs de satisfaction) • Valorisation du rôle du technicien/intervenant dans l'image de l'entreprise • Construire une relation durable basée sur la confiance 	1 heure
Module 4 – Développer et fidéliser la relation	<ul style="list-style-type: none"> • Les leviers de confiance avec les acteurs de santé • Suivi de la prestation et indicateurs de satisfaction • Outils de fidélisation et gestion de la relation partenariale 	1 heure
Module 5 – Mise en pratique et plan d'action	<ul style="list-style-type: none"> • Jeux de rôle (simulation de rendez-vous avec un établissement) • Élaboration d'un plan d'action commercial et relationnel concret • Définition d'indicateurs de suivi des opportunités 	1 heure

SITUATION DE HANDICAP

Modalités	Référent handicap Ycare
Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.	adrien@ycare.net

MODALITÉS D'INSCRIPTION

contact@ycare.net

05.31.61.41.71

www.ycare.net

Inscription 15 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant.