

IDENTIFICATION

Intitulé	Stratégies et outils pour un développement commercial durable
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 a pour objectif de donner aux professionnels les clés pour bâtir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable, alliant performance économique, fidélisation des clients et respect des valeurs éthiques et réglementaires du secteur de la santé. Elle propose des outils concrets pour structurer la démarche commerciale, identifier les opportunités et instaurer une relation de confiance avec les clients et partenaires.

PUBLIC

- Responsables commerciaux et développement
- Chargés de relation clients / établissements de santé
- Responsables de secteur ou encadrants
- Dirigeants souhaitant renforcer leur stratégie de croissance durable

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser son environnement de marché et détecter les leviers de développement.
- Définir une stratégie commerciale cohérente et durable.
- Utiliser les outils adaptés pour prospecter, suivre et fidéliser ses clients.
- Mettre en place des indicateurs de performance commerciale.
- Intégrer une démarche responsable et conforme aux exigences du secteur médico-technique.

PRÉREQUIS

- Notions de base en démarche commerciale
- Connaissance de son portefeuille clients et de son marché

ORGANISATION DU MODULE

E-Learning	Classe virtuelle avec formateur	Présentiel	Moyens pédagogiques	Evaluation
/	8 heures	8 heures	Apports théoriques et méthodologiques Études de cas concrets adaptés au médico-technique Exercices pratiques et mises en situation Utilisation d'outils numériques (CRM, tableaux de bord)	Quiz de validation des connaissances Evaluation formateur Attestation de formation

PLAN DÉTAILLÉ

CONTENU ASSOCIÉ	DURÉE
Mise en place du cadre • Présentation des objectifs et du programme • Tour de table et recueil des attentes individuelles • Mise en action des participants	30 minutes
Module 1 – Comprendre le développement commercial durable • Notion de durabilité dans le commerce BtoB santé • Équilibre entre performance, qualité de service et conformité réglementaire	1 heure
Module 2 – Construire sa stratégie • Analyse de marché et segmentation des clients • Définition des objectifs commerciaux alignés avec la stratégie de l'entreprise • Choix des canaux et priorisation des actions	1 heure et 30 min
Module 3 – Outils et méthodes commerciales • CRM et outils digitaux pour la prospection et le suivi • Méthodes d'entretien commercial et argumentaire adapté au secteur de la santé • Techniques de fidélisation et gestion des partenariats	2 heures
Module 4 – Indicateurs et pilotage • Mise en place d'un tableau de bord commercial • Indicateurs de performance et suivi qualitatif • Analyse des résultats et ajustements	1 heure
Module 5 – Intégrer la responsabilité dans la relation commerciale • Respect des réglementations (Titre IV, RGPD, transparence des relations santé) • Déontologie et éthique dans la démarche commerciale • Créer de la valeur à long terme pour les clients et les usagers	1 heure
Module 6 – Mise en pratique • Élaboration d'un mini-plan d'action commercial durable • Simulations d'entretiens et jeux de rôle • Partage d'expériences et bonnes pratiques	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.