STRATÉGIES GAGNANTES POUR DES VISITES PRESCRIPTEURS RÉUSSIES

IDENTIFICATION

Intitullé	Stratégies gagnantes pour des visites prescripteurs réussies
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 but d'optimiser la préparation et la conduite des visites auprès des prescripteurs (médecins, pharmaciens, infirmiers, établissements de santé). Elle fournit les clés pour instaurer une relation de confiance, présenter efficacement l'offre médico-technique, répondre aux attentes des professionnels de santé et renforcer la crédibilité du prestataire dans le respect de l'éthique et de la réglementation.

PUBLIC

- Délégués et responsables commerciaux
- Techniciens et chargés de relation prescripteurs
- Responsables de secteur et encadrants d'équipes terrain
- Toute personne amenée à rencontrer et convaincre des prescripteurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer efficacement une visite prescripteur (analyse, objectifs, supports).
- Adopter une posture professionnelle et éthique adaptée au secteur santé.
- Conduire un entretien structuré, clair et orienté besoins.
- Répondre aux objections avec pertinence et diplomatie.
- Conclure la visite avec un engagement clair et assurer le suivi.

PRÉREQUIS

- Notions de base en démarche commerciale
- Connaissance de l'offre de produits et prestations de l'entreprise

ORGANISATION DU MODULE

E-Learning	Classe virtuelle avec formateur	Présentiel	Moyens pédagogiques	Evaluation
/	8 heures	8 heures	Apports méthodologiques et pratiques Jeux de rôle et simulations de visites Études de cas et retours d'expériences Élaboration d'un plan d'action personnalisé	Quiz de validation des connaissances Evaluation formateur Observation des mises en situation

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 l'univers des prescripteurs • Rôles et attentes des différents prescripteurs • Contraintes et enjeux spécifiques au secteur santé • Principes d'éthique et de conformité réglementaire	1 heure
Module 2 – Préparation de la visite • Analyse des besoins et historique du prescripteur • Définition des objectifs de visite • Construction d'un argumentaire clair et ciblé	1 heure et 30 min
Module 3 – Conduite de l'entretien • Accueil et création d'un climat de confiance • Présentation de l'offre adaptée aux besoins exprimés • Techniques d'écoute active et de questionnement	2 heures
Module 4 – Gestion des objections et conclusion • Identifier et répondre aux objections fréquentes • Transformer une objection en opportunité • Conclure la visite et formaliser les engagements	2 heures
Module 5 – Assurer le suivi et fidéliser • Importance du compte-rendu et du suivi post-visite • Suivi des indicateurs de performance (taux de concrétisation, fidélisation) • Construire une relation durable avec le prescripteur	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 avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant.

Ycare - Tous droits réservés