





Collaborateur.rice.s en charge de répondre aux appels d'offres et de gérer l'administration des marchés



SYSTÈME DE SANTÉ

MARCHÉS HOPITALIERS

RELATION CLIENTS & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Comprendre le système de santé français et ses évolutions

Code : ENVI

Découvrir

L'hôpital dans l'environnement de la santé en France

Code : GHT

Découvrir

Nouveau

Les parcours de soins et de santé des patients

Code : PDS

Découvrir

Actualité réglementaire

Comprendre le système de santé français et ses évolutions

Code : MAGHT

Découvrir

Actualité réglementaire

Comprendre les marchés publics hospitaliers des produits de santé

Code : MPH

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

Comprendre les marchés globaux de performance pour renforcer sa stratégie de réponse à appel d'offres

Code : MPGPH

Découvrir

Service des marchés et équipe de vente : travailler en mode projet pour réussir sa réponse à un appel d'offres

Code : PROJMH

Découvrir

Nouveau programme

Réussir sa réponse à un appel d'offres hospitalier

Code : RAOHOP

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

Se démarquer de la concurrence grâce à un mémoire technique innovant

Code : METI

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

À venir

Code : JURMPH

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

À venir

Code: MPHD1

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis À venir

Code : MPHD2

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

À venir

Code : MPHD3

Découvrir

Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée®

Code : DMCOM

Découvrir

Formation certifiante
Nouveau programme

Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

Découvrir

Formation certifiant

Nouveau programme

Animer efficacement une formation ou une réunion

Code : FOR4

Découvrir



FORCES DE VENTE

Collaborateur.rice.s de terrain en relation avec des professionnels de santé et des acheteurs pour promouvoir les dispositifs médicaux

Directeur commercial, Directeur des ventes, Directeur Régional, KAM, Business Developer, Responsable commercial, Responsable technico-commercial

SYSTÈME DE SANTÉ

Comprendre le système de santé français et ses évolutions

Code: ENVI

Découvrir

L'hôpital dans l'environnement de la santé en France

Code : GHT

Découvrir

Nouveau

Les parcours de soins et de santé des patients

Code : PDS

Découvrir

MARCHÉS HOSPITALIERS

Actualité réglementaire

Comprendre le système de santé français et ses évolutions

Code: MAGHT

Découvrir

Nouveau programme

Les achats et les marchés hospitaliers pour les collaborateurs de terrain

Code : MAHOP

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

Comprendre les marchés globaux de performance pour renforcer sa stratégie de réponse à appel d'offres

Code : MPGPH

Découvrir

Service des marchés et équipe de vente : travailler en mode projet pour réussir sa réponse à un appel d'offres

Code : PROJMH

Découvrir

Nouveau programme

Réussir sa réponse à un appel d'offres hospitalier

Code : RAOHOP

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

Se démarquer de la concurrence grâce à un mémoire technique innovant Code : METI

Découvrir

RELATION CLIENTS & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Nouveau Exclusivité Ifis

Responsable « Grands Comptes » (KAM) dans le secteur du dispositif médical : comprendre la fonction pour en maîtriser les enjeux stratégiques

Code: DMKAM1

Code: DMCOM

Dácoungir

Formation certifiante

Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

Découvrir

Formation certifiant

Animer efficacement une formation ou une réunion

Code: FOR4

Découvri

Nouveau Exclusivité Ifis

Performer dans

en adoptant la

positionnée®

communication

sa relation client

Dispositif médical et content marketing : élaborer une stratégie de contenu digital

Code : DMMKC

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

Outils marketing numériques au service du DM (internet, réseaux sociaux...): mobiliser les équipes « terrain » pour intensifier la relation-client

Code : DMMKD

Dágarnasia



INGÉNIEURS D'APPLICATION & SPÉCIALISTES CLINIQUES DM



SYSTÈME DE SANTÉ

FORMATION TRAIN-THE-TRAINER

RELATION CLIENTS & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Comprendre le système de santé français et ses évolutions

Code: ENVI

Découvrir

L'hôpital dans l'environnement de la santé en France

Code : GHT

Découvrir

Nouveau

Les parcours de soins et de santé des patients

Code : PDS

Découvrir

Nouveau

Formation certifiante

Les fondamentaux de la pédagogie pour adultes

Code: FOR1

Découvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

Concevoir une session de formation ou une présentation interne

Code : FOR2

Découvrir

Formation certifiante

Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

Découvrir

Formation certifiante

Animer efficacement une formation ou une réunion

Code : FOR4

Découvrir

Formation certifiante

louveau programme

Créer des dispositifs et des outils d'évaluation des connaissances et des compétences en formation

Code : FOR5

Découvrir

Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée®

Code : DMCOM

Découvrir

Evolusivité Ifis

DM : découvrir le système de santé et comprendre son fonctionnement à l'échelle de son secteur

Code : DMOST

Découvrir

Exclusivité Ifis

DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance

Code : DMITI

Découvrir

Exclusivité Ifis

Prévention du risque infectieux pour les collaborateurs du DM intervenant en environnement de soins

Code : DMPREV

Découvrir

Exclusivité Ifis

DM : intervenir efficacement dans une équipe de projet collaboratif piloté par un client

Code : DMPCO

Découvrir



TECHNICIENS SAV DM

FORMATION TRAIN-THE-TRAINER

Animer efficacement une

formation ou une réunion

Nouveau programme

Créer des dispositifs et des

sances et des compétences

outils d'évaluation des connais-

Code: FOR4

Code: FOR5

Nouveau Formation certifiante

Les fondamentaux de la pédagogie pour adultes

Code : FOR1

Découvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

Concevoir une session de formation ou une présentation interne

Code : FOR2

)écouvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

Découvri

RELATIONS CLIENTS & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée®

Code : DMCOM

Découvri

Exclusivité Ifis

DM : découvrir le système de santé et comprendre son fonctionnement à l'échelle de son secteur

Code : DMOST

Découvri

Exclusivité Ifis

DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance

Code : DMITI

Découvrir

Exclusivité Ifis

Prévention du risque infectieux pour les collaborateurs du DM intervenant en environnement de soins

Code : DMPREV

Découvrir

Exclusivité Ifis

DM : intervenir efficacement dans une équipe de projet collaboratif piloté par un client

Code : DMPCO

Découvri

Nouveau Exclusivité Ifis

Maintenance DM : améliorer sa compréhension des documents techniques rédigés en anglais

Code : DMATEC

Découvrir