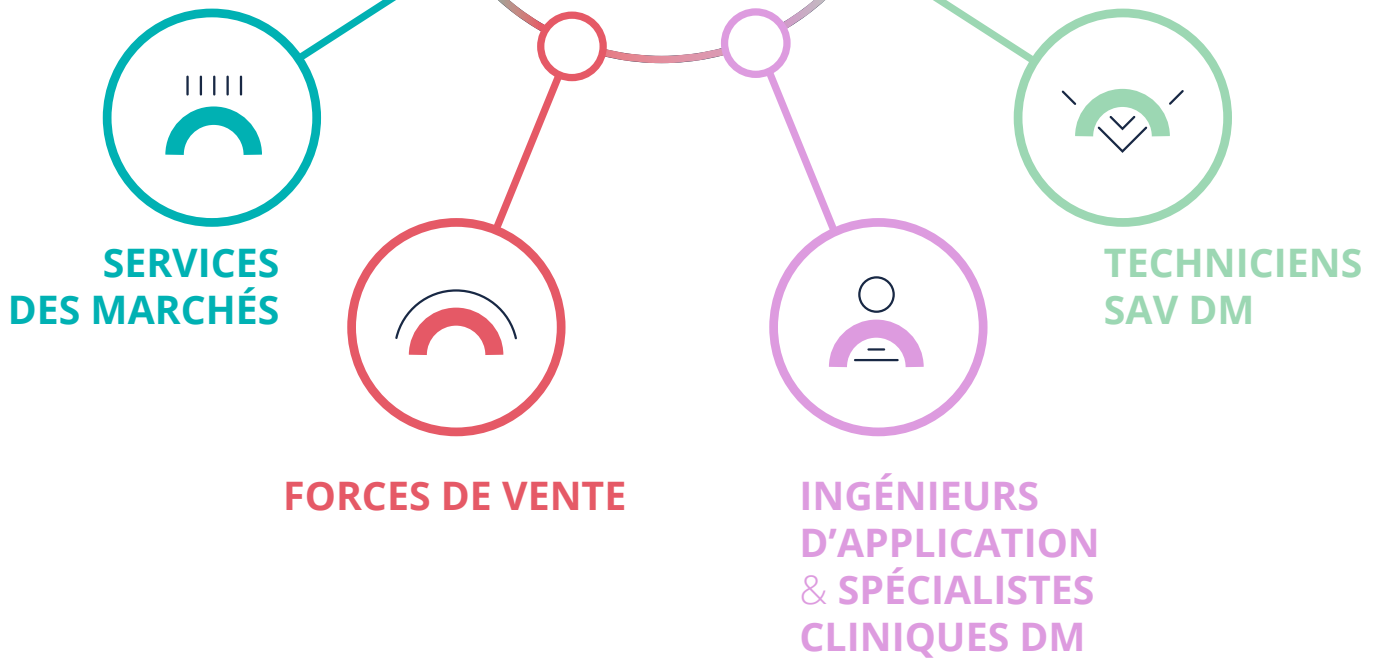


COMMERCIALISATION DM





SERVICES DES MARCHÉS

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

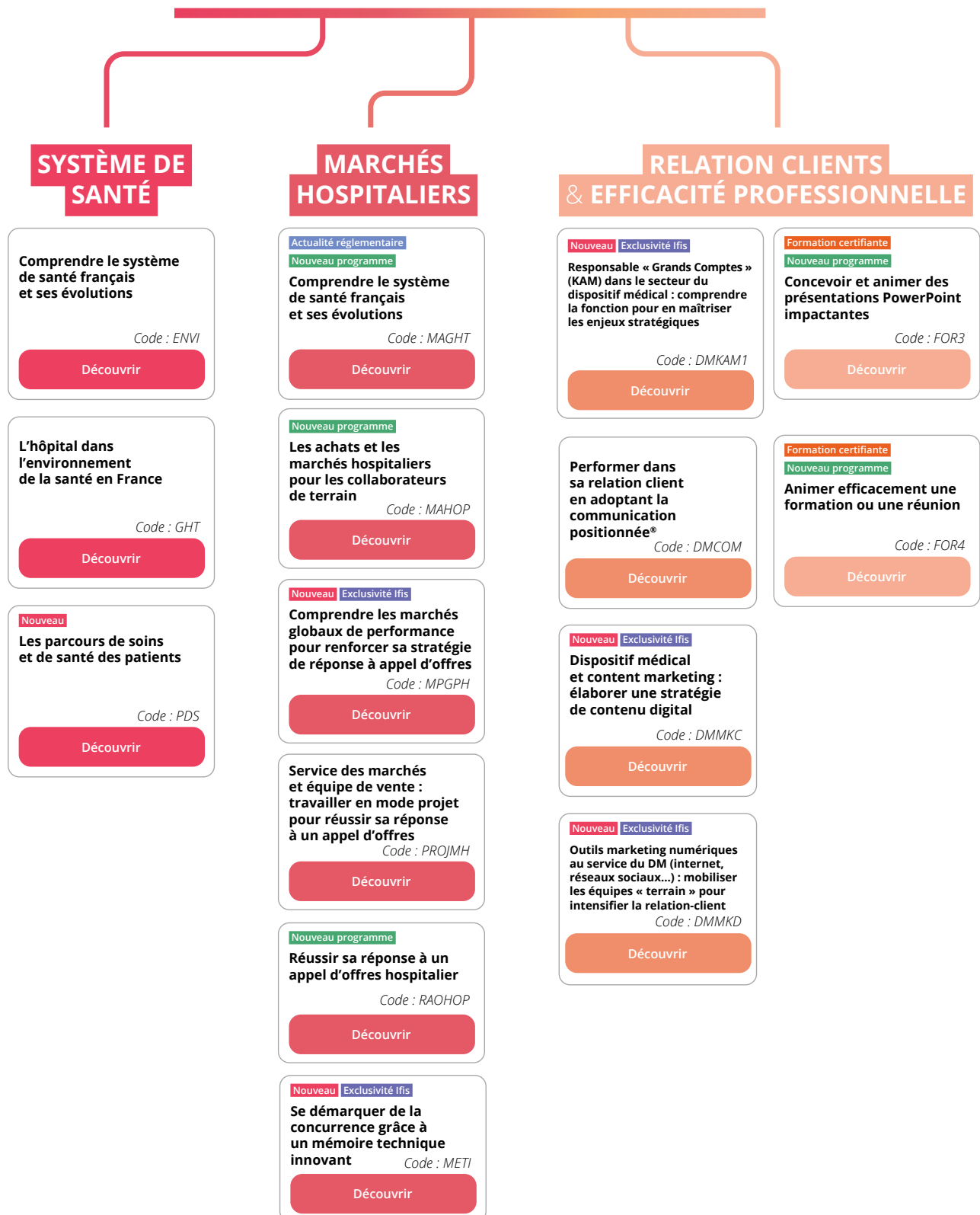
<p>Comprendre le système de santé français et ses évolutions</p> <p>Code : ENVI</p> <p>Découvrir</p>	<p>Actualité réglementaire Nouveau programme</p> <p>Comprendre le système de santé français et ses évolutions</p> <p>Code : MAGHT</p> <p>Découvrir</p>	<p>Nouveau Exclusivité Ifis</p> <p>Se démarquer de la concurrence grâce à un mémoire technique innovant</p> <p>Code : METI</p> <p>Découvrir</p>	<p>Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée®</p> <p>Code : DMCOM</p> <p>Découvrir</p>
<p>L'hôpital dans l'environnement de la santé en France</p> <p>Code : GHT</p> <p>Découvrir</p>	<p>Actualité réglementaire Nouveau programme</p> <p>Comprendre les marchés publics hospitaliers des produits de santé</p> <p>Code : MPH</p> <p>Découvrir</p>	<p>Nouveau Exclusivité Ifis</p> <p>À venir</p> <p>Code : JURMPH</p> <p>Découvrir</p>	<p>Formation certifiante Nouveau programme</p> <p>Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes</p> <p>Code : FOR3</p> <p>Découvrir</p>
<p>Nouveau</p> <p>Les parcours de soins et de santé des patients</p> <p>Code : PDS</p> <p>Découvrir</p>	<p>Nouveau Exclusivité Ifis</p> <p>Comprendre les marchés globaux de performance pour renforcer sa stratégie de réponse à appel d'offres</p> <p>Code : MPGPH</p> <p>Découvrir</p>	<p>Nouveau Exclusivité Ifis</p> <p>À venir</p> <p>Code : MPHD1</p> <p>Découvrir</p>	<p>Formation certifiante Nouveau programme</p> <p>Animer efficacement une formation ou une réunion</p> <p>Code : FOR4</p> <p>Découvrir</p>
	<p>Service des marchés et équipe de vente : travailler en mode projet pour réussir sa réponse à un appel d'offres</p> <p>Code : PROJMH</p> <p>Découvrir</p>	<p>Nouveau Exclusivité Ifis</p> <p>À venir</p> <p>Code : MPHD2</p> <p>Découvrir</p>	
	<p>Nouveau programme</p> <p>Réussir sa réponse à un appel d'offres hospitalier</p> <p>Code : RAOHOP</p> <p>Découvrir</p>	<p>Nouveau Exclusivité Ifis</p> <p>À venir</p> <p>Code : MPHD3</p> <p>Découvrir</p>	



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





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

Nouveau
Formation certifiante
Les fondamentaux de la pédagogie pour adultes

Code : FOR1

Découvrir

Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée*

Code : DMCOM

Découvrir

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

Code : DMPREV

Découvrir

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

Code : GHT

Découvrir

Formation certifiante
Nouveau programme
Concevoir une session de formation ou une présentation interne

Code : FOR2

Découvrir

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

Code : DMOST

Découvrir

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

Code : DMPCO

Découvrir

Nouveau
Les parcours de soins et de santé des patients

Code : PDS

Découvrir

Formation certifiante
Nouveau programme
Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

Découvrir

Exclusivité Ifis
DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance

Code : DMITI

Découvrir

Formation certifiante
Nouveau programme
Animer efficacement une formation ou une réunion

Code : FOR4

Découvrir

Formation certifiante
Nouveau programme
Créer des dispositifs et des outils d'évaluation des connaissances et des compétences en formation

Code : FOR5

Découvrir



TECHNICIENS SAV DM

FORMATION TRAIN-THE-TRAINER

RELATIONS CLIENTS & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Nouveau Formation certifiante

Les fondamentaux de la pédagogie pour adultes

Code : FOR1

Découvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

Animer efficacement une formation ou une réunion

Code : FOR4

Découvrir

Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée*

Code : DMCOM

Découvrir

Exclusivité Ifsi

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

Code : DMPREV

Découvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

Concevoir une session de formation ou une présentation interne

Code : FOR2

Découvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

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

Code : FOR5

Découvrir

Exclusivité Ifsi

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

Code : DMOST

Découvrir

Exclusivité Ifsi

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

Code : DMPCO

Découvrir

Formation certifiante

Nouveau programme

Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

Découvrir

Exclusivité Ifsi

DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance

Code : DMITI

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifsi

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

Code : DMATEC

Découvrir