

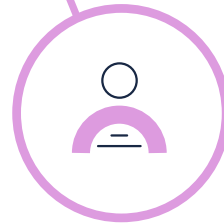
**COMMERCIALISATION DM**



**SERVICES  
DES MARCHÉS**



**FORCES DE VENTE**



**INGÉNIEURS  
D'APPLICATION  
& SPÉCIALISTES  
CLINIQUES DM**



**TECHNICIENS  
SAV 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

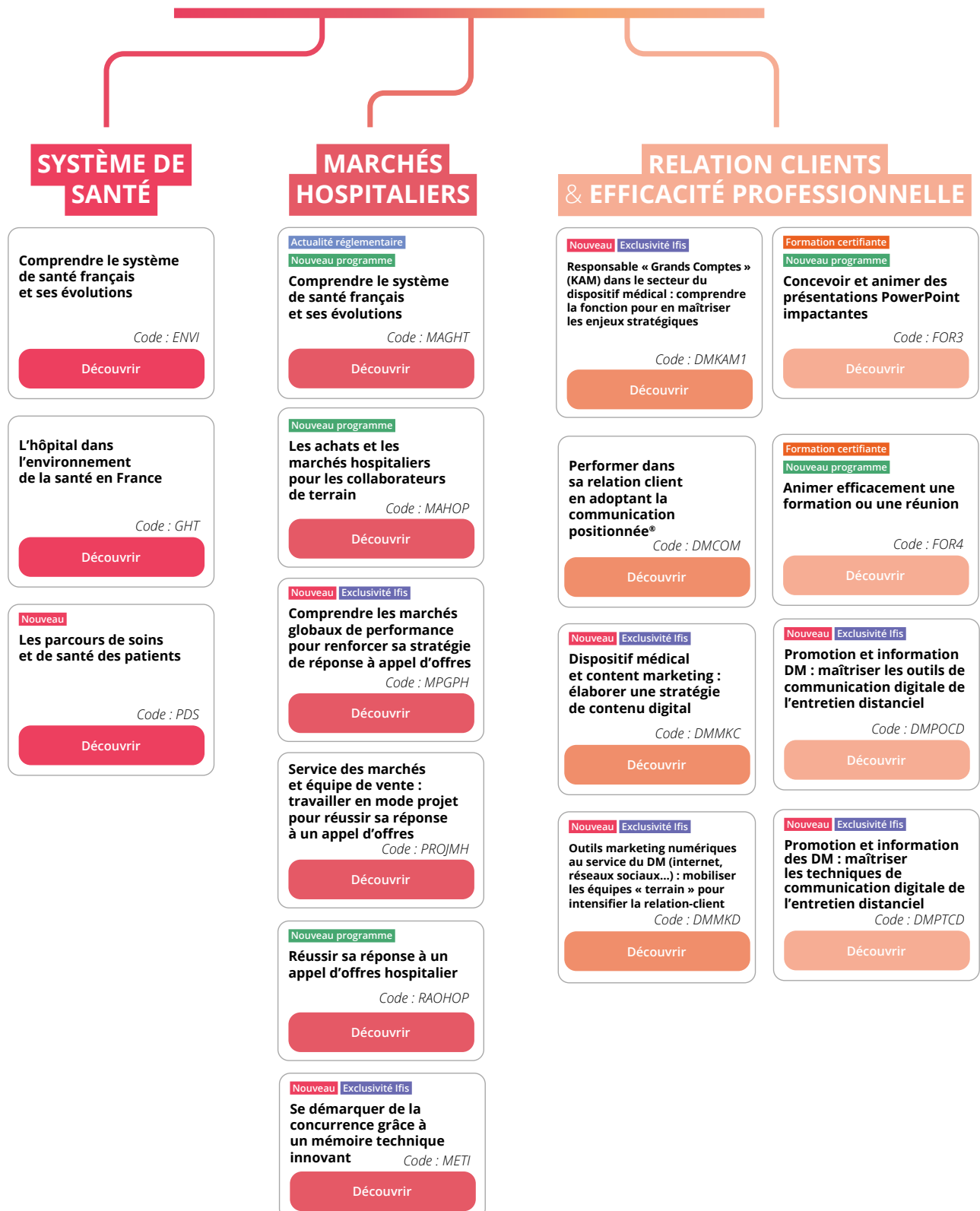
<p><b>Comprendre le système de santé français et ses évolutions</b></p> <p>Code : ENVI</p> <p>Découvrir</p>	<p>Actualité réglementaire Nouveau programme</p> <p><b>Comprendre le système de santé français et ses évolutions</b></p> <p>Code : MAGHT</p> <p>Découvrir</p>	<p><b>Service des marchés et équipe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

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

### FORMATION TRAIN-THE-TRAINER

**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  
Nouveau programme  
Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes

Code : FOR3

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

### RELATION CLIENTS & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Performer dans sa relation client en adoptant la communication positionnée\*

Code : DMCOM

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 : 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

**Nouveau** Exclusivité Ifis  
Promotion et information DM : maîtriser les outils de communication digitale de l'entretien distanciel

Code : DMPOCD

Découvrir

**Nouveau** Exclusivité Ifis  
Promotion et information des DM : maîtriser les techniques de communication digitale de l'entretien distanciel

Code : DMPTCD

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

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

Formation certifiante

Nouveau programme

**Concevoir et animer des présentations PowerPoint impactantes**

Code : FOR3

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

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

Exclusivité Ifis

**DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance**

Code : DMITI

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

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

Code : DMATEC

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

**Promotion et information DM : maîtriser les outils de communication digitale de l'entretien distanciel**

Code : DMPOCD

Découvrir

Nouveau Exclusivité Ifis

**Promotion et information des DM : maîtriser les techniques de communication digitale de l'entretien distanciel**

Code : DMPTCD

Découvrir