

EXCELLENCE COMMERCIALE DANS LE DISPOSITIF MÉDICAL

**Performance business, accès au marché
et maîtrise des comptes clés**

***Vous serez challengé. Mais surtout :
vous serez jugé sur votre capacité à créer
de la valeur chez vos clients.***

La performance commerciale

ne dépend plus seulement du produit

← LA PERFORMANCE COMMERCIALE PEUT ÊTRE FREINÉE PAR

- × Les cycles de vente s'allongent dans les établissements de santé
- × Les interlocuteurs se multiplient (acheteurs, pharmaciens, médecins, directions...)
- × Les équipes terrain manquent de temps ou de méthode pour développer leurs comptes
- × Les appels d'offres deviennent plus stratégiques et plus concurrentiels
- × Les stratégies omnicanales restent difficiles à structurer et à piloter dans la durée
- × Les équipes marketing et commerciales ne sont pas alignées
- × Le digital transforme la relation client sans toujours être maîtrisé

← Notre métier : aider vos équipes commerciales à comprendre leurs comptes, structurer leur stratégie et créer de la valeur chez leurs clients.

← CONCRÈTEMENT : PLUS DE COMPÉTENCES

- Relation client & posture terrain
- Performance commerciale (*vente complexe, création de valeur, négociation, appels d'offres, gestion du temps en itinérance*)
- Stratégie commerciale (*Key Account Management, création et gestion de réseaux de distribution et transformation commerciale*)
- Marketing & digital (*content marketing, outils numérique, mobilisation des équipes terrain et omnicanalité*)
- Leadership et management des équipes commerciales

← Pas de théorie hors-sol.
Du concret et des équipes plus performantes sur le terrain.



Nos formations

votre réalité terrain

Commercialisation de dispositifs médicaux : créer et gérer un réseau de distribution	DMDIST	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Dispositif médical et content marketing : élaborer une stratégie de contenu digital	DMMKC	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Responsable « grands comptes » (KAM) dans le secteur du dispositif médical : comprendre la fonction pour en maîtriser les enjeux stratégiques	DMKAM1	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Technico-commercial du DM : maîtrisez votre communication avec des prescripteurs	DMVM	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Outils marketing numériques au service du DM (internet, réseaux sociaux...) : mobiliser les équipes « terrain » pour intensifier la relation-client	DMMKD	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance	DMITI	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Négociation et appels d'offres en dispositifs médicaux	DMNEGO	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Performer dans sa relation client en adoptant une communication idéale	DMCOM	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Posture terrain et relation client en environnement hospitalier	DMCLIENT	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>
Vente complexe et création de valeur en dispositifs médicaux	DMVCPX	<u>VOIR LE PROGRAMME</u>



Performance commerciale
Leadership
Stratégie commerciale
Vente complexe
Transformation commerciale

Solutions sur mesure

ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

Besoin d'un format dédié à votre entreprise ?

Nos formations sont sur mesure, exclusivement pour vos équipes, et adaptées à vos process, vos spécialités et votre organisation. Un échange en amont nous permet de cadrer précisément vos enjeux et de construire une intervention réellement opérationnelle.

👉 Réponse sous 48h pour étudier votre besoin et vous proposer une solution sur mesure.

LES + DE L'IFIS :

- ✔ Experts de l'industrie DM
- ✔ Un cadrage systématique avant toute intervention.
- ✔ Pas de formation standardisée.
- ✔ Une réponse adaptée à votre réalité terrain.

Cas d'usages concrets

et actions déployées

Appels d'offres



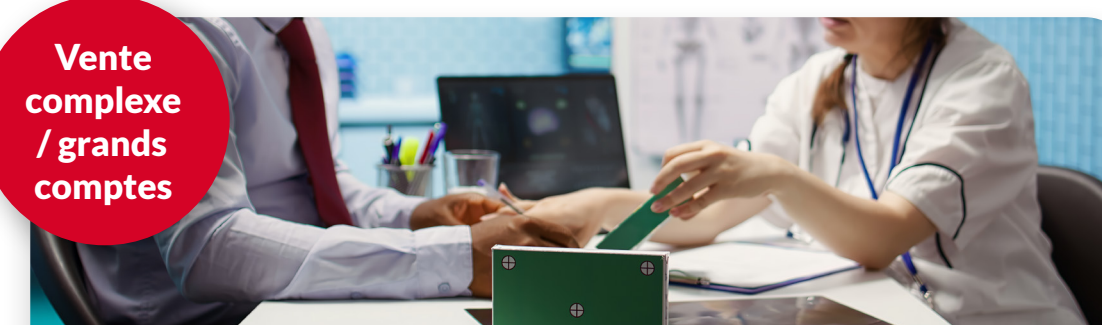
- Structurer votre stratégie de réponse et préparer vos équipes à défendre la valeur de vos dispositifs auprès des acheteurs et décideurs hospitaliers.
- Livrables : méthodologie de réponse aux appels d'offres, grille d'analyse des critères de sélection, argumentaire de négociation.

Impact équipe terrain



- Adapter la posture commerciale et la communication aux attentes des prescripteurs, pharmaciens hospitaliers et décideurs médicaux.
- Livrables : techniques de communication avec les prescripteurs, scénarios d'entretien client, outils de structuration des rendez-vous terrain.

Vente complexe / grands comptes



- Déployer une approche grands comptes pour mieux cartographier les décideurs et construire des stratégies de création de valeur.
- Livrables : cartographie des parties prenantes, plan de compte stratégique, méthodologie de création de valeur.

Efficacité d'itinérance



- Prioriser les actions terrain et structurer l'organisation commerciale pour maximiser l'impact des visites clients.
- Livrables : méthode de priorisation des comptes, outils de gestion du temps en itinérance, plan d'optimisation de l'activité terrain.

Leadership



- Pilotage de la performance commerciale
- Coaching des équipes
- Conduite du changement

IFIS DM,

c'est pour vous si :

- Vous êtes KAM, commerciaux ou responsables grands comptes dans le secteur des dispositifs médicaux.
- Vous devez développer vos comptes stratégiques et sécuriser vos appels d'offres hospitaliers.
- Vous souhaitez renforcer la posture terrain et la relation client dans un environnement complexe.
- Vous cherchez à structurer vos approches commerciales, optimiser votre temps et vos déplacements.
- Vous voulez transformer vos connaissances en résultats concrets et mesurables sur le marché.

👉 Ce n'est pas pour vous si vous cherchez une formation catalogue.

**IFIS DM aide
vos équipes commerciales
à structurer leurs comptes clés,
sécuriser leurs appels d'offres
et performer durablement
sur le marché.**



CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT



Diego VELASQUEZ
Business developer IFIS DM

07 56 41 16 46
d.velasquez@ifis.fr

VOTRE CONTACT ADMINISTRATIF



Lisa FERNANDEZ
Chargée de formation
et relation client

01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr

Toutes les solutions IFIS DM sur :

WWW.IFIS.FR