

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 numériques, 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	VOIR LE PROGRAMME
Dispositif médical et content marketing : élaborer une stratégie de contenu digital	DMMKC	VOIR LE PROGRAMME
Responsable « grands comptes » (KAM) dans le secteur du dispositif médical : comprendre la fonction pour en maîtriser les enjeux stratégiques	DMKAM1	VOIR LE PROGRAMME
Technico-commercial du DM : maîtrisez votre communication avec des prescripteurs	DMVM	VOIR LE PROGRAMME
Outils marketing numériques au service du DM (internet, réseaux sociaux...) : mobiliser les équipes « terrain » pour intensifier la relation-client	DMMKD	VOIR LE PROGRAMME
DM : optimiser son temps dans un contexte d'itinérance	DMITI	VOIR LE PROGRAMME
Négociation et appels d'offres en dispositifs médicaux	DMNEGO	VOIR LE PROGRAMME
Performer dans sa relation client en adoptant une communication idéale	DMCOM	VOIR LE PROGRAMME
Posture terrain et relation client en environnement hospitalier	DMCLIENT	VOIR LE PROGRAMME
Vente complexe et création de valeur en dispositifs médicaux	DMVCPX	VOIR LE PROGRAMME
Pilotage de la performance commerciale	DMPERFCOM	VOIR LE PROGRAMME
Pilotage stratégique et transformation commerciale DM	DMTRANSCOM	VOIR LE PROGRAMME
Leadership et management d'équipes commerciales DM	DMLEADER	VOIR LE PROGRAMME
Omnicanalité et digital au service de la performance commerciale	DMOMNI	VOIR LE PROGRAMME
Stratégie commerciale intégrée dans l'industrie DM	DMSTRATCOM	VOIR LE PROGRAMME



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



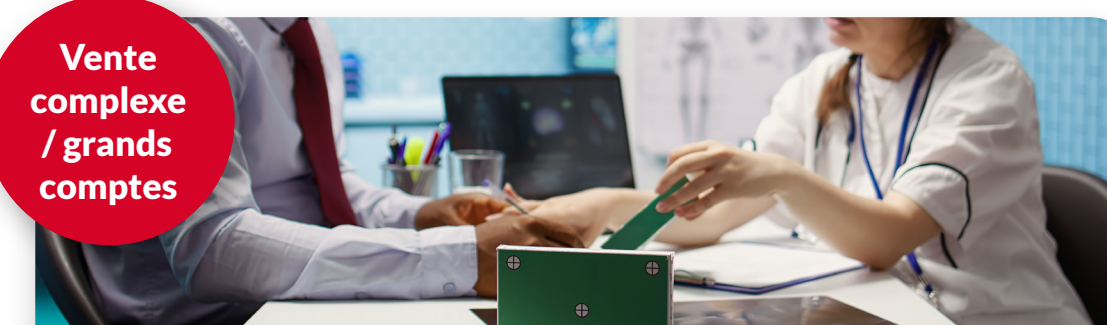
- Structurer votre stratégie de réponse et préparer vos équipes à défendre la valeur de vos dispositifs auprès des acheteurs et décideurs hospitaliers.
- Livrables : méthodologie de réponse aux appels d'offres, grille d'analyse des critères de sélection, argumentaire de négociation.

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