

[Excellence commerciale] Structurer et piloter un ciblage efficace : segmentation, qualification et suivi des actions terrain

Nouveau

- Vous saurez qualifier et segmenter vos cibles à partir de données concrètes, pour des campagnes plus pertinentes et efficaces.
- Vous serez en capacité d'élaborer un plan de couverture et de fréquence réaliste, en cohérence avec vos objectifs business et vos ressources.
- Vous optimiserez le pilotage du ciblage terrain, en intégrant les indicateurs clés et en mobilisant les équipes grâce à une communication adaptée.
- Une approche 100 % opérationnelle avec mise en situation, outils de segmentation et tableaux de bord terrain.

PROGRAMME

Ancrer les fondamentaux du ciblage

- Définition et objectifs d'un ciblage
- Les étapes clés dans la réalisation de sa campagne de ciblage

Qualifier et segmenter ses cibles efficacement

- Qualification des cibles par les délégués : bonnes pratiques et freins
- Critères de segmentation : médical, potentiel

Définir ses objectifs de couverture et de fréquence

- Objectif de fréquence vs couverture : comment les fixer
- Revue de ciblage et arbitrages
- Suivi et engagement du terrain (revue des fréquences)

Communiquer et suivre le ciblage sur le terrain

- Communication interne et engagement des équipes terrain
- Indicateurs de suivi du ciblage : outils et tableaux de bord
- Analyse d'un suivi de ciblage réel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les bonnes pratiques du ciblage et les notions clés pour un ciblage efficace.

Créer des segments de cibles pertinents à partir d'une base qualifiée.

Définir et ajuster un plan de couverture et de fréquence en fonction des segments.

Adapter la communication et le pilotage pour assurer un ciblage durable.

PUBLIC CONCERNÉ

Visiteurs médicaux, KAM, Délégués médicaux, Directeur régional, Directeur des ventes, Responsable data, Business analyst.

📅 PROGRAMMATION

18 février 2026
PARIS

€ TARIFS

810 € H.T Adhérents Ifis / Snitem / Fébéa
900 € H.T Industries de santé et cosmétique
1170.00 € H.T Prix public

📞 CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.

Merci de nous contacter.

INTERVENANTS

Expert de BIOMEN

Cette formation est animée par un expert de BIOMEN.

PÉDAGOGIE

Apports théoriques
Sessions interactives de questions/réponses
Vote interactif
Étude de cas
Atelier collaboratif
Exercice pratique

PRÉ-REQUIS

Prérequis : travailler sur les bases de données.

PROGRAMMATION

18 février 2026
PARIS

€ TARIFS

810 € H.T Adhérents Ifis / Snitem / Fébéa
900 € H.T Industries de santé et cosmétique
1170.00 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.*

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par questionnaire sur plateforme.

À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

Formation mixte pharma et/ou dispositif médical favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé.

Délai d'accès à la formation : ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Pour les formations interentreprises, les inscriptions sont clôturées :

soit 24 heures avant le début de la formation,

soit dès que le nombre maximum de participants est atteint.

Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement et notre site internet reflète en temps réel le planning des formations programmées.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

Les locaux de l'IFIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

Depuis le 1^{er} septembre 2023 et conformément à sa politique RSE, l'IFIS n'imprime plus les supports de formation dans le cadre des formations interentreprises, sauf demande expresse de l'équipe pédagogique. Les apprenants recevront une version numérique du support directement sur leur boîte mail professionnelle, en amont ou en aval de la formation, en fonction des modalités décidées par l'équipe pédagogique. Pour en savoir plus sur la politique RSE de l'IFIS, cliquez ici. Pour toute requête spécifique ou demande d'information en lien avec la reprographie ou la disponibilité des supports de formation, veuillez contacter l'IFIS : contact@ifis.fr.



EN PARTENARIAT AVEC



📅 PROGRAMMATION

18 février 2026
PARIS

€ TARIFS

810 € H.T Adhérents Ifis / Snitem / Fébéa
900 € H.T Industries de santé et cosmétique
1170.00 € H.T Prix public

📞 CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.*