

# Renforcer les partenariats stratégiques en valorisant les données qualitatives en affaires médicales

Nouveau

Exclusivité IFIS

Stage pratique

- Vous saurez identifier, collecter et analyser différents types de données qualitatives (retours d'experts, expériences patient, pratiques médicales) pour renforcer la pertinence des actions médicales.
- En maîtrisant les critères d'identification et les leviers de collaboration avec les leaders d'opinion, vous serez capables de construire des relations fondées sur la co-construction et la qualité des données produites.
- Vous saurez aligner les choix méthodologiques avec les objectifs stratégiques, en intégrant une posture scientifique et éthique.
- Grâce à un plan de communication structuré, vous maximiserez la visibilité et l'utilité des données qualitatives auprès des parties prenantes.

## PROGRAMME

### Comprendre les enjeux de la génération de données qualitatives

- Introduction aux affaires médicales et leur rôle dans la génération de données
- Définition des données qualitatives
- Cadre, enjeux et objectifs de la génération de données qualitatives (interne/externe)
- De la stratégie médicale à la génération de données qualitatives

### Explorer les méthodes de génération de données qualitatives

- Consensus d'experts : Guidelines, méthode DELPHI, collaboration sociétés savantes
- Description de pratiques médicales : RWE, cohortes, cas vignettes
- L'expérience patient : Études PRO, enquêtes en collaboration avec les associations de patients, études qualitatives

### Collaborer avec les KOLs pour garantir la qualité des données

- Rôle du comité scientifique
- Constitution d'un comité scientifique : enjeux stratégiques
- Identification et collaboration avec les KOLs

### Disséminer et exploiter les données qualitatives

- Stratégie de dissémination des données
- Construction d'un planning prévisionnel
- Définition du public cible
- Répartition des rôles au sein du laboratoire

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**Définir** les différents types de données qualitatives et leur importance dans la stratégie des affaires médicales.  
**Analyser** les différentes méthodes de génération de données qualitatives en fonction des stratégies.  
**Évaluer** les stratégies de collaboration avec les KOLs pour garantir la qualité des données générées.  
**Concevoir** un plan de dissémination des données qualitatives pour maximiser leur impact.

**1 JOUR**

→ 16 octobre 2025

**944.06€ HT**

Adhérents Ifis / Snitem

Code produit : **GDQ**

### PROGRAMMATION

16 octobre 2025  
PARIS

### TARIFS

944.06 € H.T Adhérents Ifis / Snitem  
1048.95 € H.T Industries de santé  
1363.64 € H.T Prix public

### CONTACT

Amélie BOURGEOIS  
01 41 10 26 21  
a.bourgeois@ifis.fr

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

## PUBLIC CONCERNÉ

Directeur médical, Medical Advisor ou Médecin Produit, Responsable médical régional ou Medical Science Liaison (MSL), Chef de Projet Médical

## INTERVENANTS

### Dominique TCHOUBAR

Consultante et formatrice pour l'industrie pharmaceutique. Elle cumule plus de 20 ans d'expérience dans les affaires médicales, la communication scientifique et la formation d'équipes terrain. Elle a notamment occupé les postes de MSL, de MSL Manager et de Scientific Relationship National Manager chez Merck, où elle a piloté des projets de génération et de diffusion de données, en lien avec des experts et sociétés savantes.

## PÉDAGOGIE

Apports théoriques  
Sessions interactives de questions/réponses  
Étude de cas  
Exercice pratique  
Brainstorming

## PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

### PROGRAMMATION

16 octobre 2025  
PARIS

### € TARIFS

944.06 € H.T Adhérents Ifis / Snitem  
1048.95 € H.T Industries de santé  
1363.64 € 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.

**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<sup>er</sup> 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](mailto:contact@ifis.fr).



### PROGRAMMATION

16 octobre 2025  
PARIS

### TARIFS

944.06 € H.T Adhérents Ifis / Snitem  
1048.95 € H.T Industries de santé  
1363.64 € H.T Prix public

### CONTACT

Amélie BOURGEAIS  
01 41 10 26 21  
[a.bourgeois@ifis.fr](mailto:a.bourgeois@ifis.fr)

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