Les fondamentaux du métier de KAM : environnement, plan de compte et outils

2 JOURS

21, 22 juin 2027

1251.45€ HT

Adhérents Ifis

Code produit : **KAM1**

- Vous appréhenderez les grands principes du key account management.
- Vous maîtriserez le maillage hôpital/région/territoire.
- Vous serez en capacité de déterminer les jeux d'influence et les stratégies pertinentes à mettre en place.
- Vous serez en capacité de construire vos plans de compte.
- Vous disposerez d'outils efficaces pour définir vos objectifs et stratégies de comptes.
- Vous identifierez les influenceurs liés à vos comptes clés et à vos objectifs.
- Vous saurez présenter vos plans de compte dans le cadre de vos interactions internes.

PROGRAMME

Le key account management

- Les grands principes de la gestion de grands comptes
- Les missions et rôles du responsable grands comptes (RGC)/key account manager (KAM)
- Les attentes et les besoins des clients internes et externes du KAM
- Être RGC/KAM dans l'industrie pharmaceutique
- Le savoir-être du KAM/RGC

Fonctionnement de l'hôpital et nouvelle gouvernance

- Les grands principes de la gestion de grands comptes
- Les missions et rôles du responsable grands comptes (RGC)/key account manager (KAM)
- Les attentes et les besoins des clients internes et externes du KAM
- Être RGC/KAM dans l'industrie pharmaceutique
- Le savoir-être du KAM/RGC

Fonctionnement de l'hôpital et nouvelle gouvernance

- Le fonctionnement de l'hôpital
- Les acteurs et instances clés
- La nouvelle gouvernance hospitalière
- Les groupements hospitaliers de territoire (GHT)
- Le pharmacien hospitalier et le personnel de l'hôpital

Organisation du système de santé

- Organisation du système hospitalier français
- Les établissements de santé publics
- Les établissements de santé privés
- Les chiffres clés de la santé à l'hôpital

Environnement de l'hôpital

- Les organismes de tutelle
- Les Agences régionales de santé (ARS)
- Le financement des établissements de santé
- La tarification à l'activité

Le référencement en pratique

- Articulation entre le Comedims et l'appel d'offres
- Les missions du délégué et du KAM/RGC auprès du Comedims

Les achats hospitaliers

- Généralités et actualité sur les achats hospitaliers
- La commande dans les établissements privés
- La commande publique
- Les étapes de la constitution d'un marché public : le rôle du pharmacien

Comprendre le modèle de gouvernance interne des marchés

- Les étapes de la réponse à un marché public : rôle du laboratoire et du KAM
- Les acteurs clés dans l'entreprise : qui fait quoi ?
- Les ressources internes mobilisables pour construire ses outils
- La place et le rôle du KAM/RGC dans la gouvernance interne des marchés
- Comment répondre concrètement à un marché public : la boîte à outils du KAM

Identifier ses grands comptes

- Cartographier et explorer son territoire
- Modéliser la gouvernance des marchés
- Établir l'agenda des marchés sur son territoire
- Prioriser ses comptes-clients

PROGRAMMATION

21, 22 juin 2027
PARIS

TARIFS

1251.45 € H.T Adhérents Ifis
1390.5 € H.T Industries de santé
1807.65 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
a.bourgeais@ifis.fr

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

Construire un plan de compte

- Définition et construction du plan de compte
- La matrice standard d'un plan de compte
- Méthodologie de construction d'un plan de compte : cas pratique
- Alimenter le plan de compte au quotidien
- Présenter son plan de compte en interne pour en faire un outil de transversalité

Élaborer sa stratégie d'actions sur un compte

- Qu'est-ce qu'une carte des partenaires et pour quel(s) usage(s) ?
- Cartographier ses interlocuteurs externes sur un compte clé
- Méthodologie de construction d'une carte des partenaires : cas pratique
- Construire et planifier son plan d'actions sur un compte clé

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Définir le rôle, les missions et le positionnement du KAM/RGC.
Décrire l'environnement hospitalier et ses enjeux pour un responsable grands comptes.
Schématiser le mécanisme de la tarification à l'activité dans le système de soins hospitalier.
Identifier les principaux acteurs et circuits de décision à l'hôpital.
Reconnaître les clients prescripteurs et leurs pouvoirs dans le processus de décision.
Identifier le modèle de gouvernance restreint et élargie des marchés au sein de son entreprise.
Analyser la construction et le contenu (objectifs, moyens) d'un plan de compte.
Construire une carte des partenaires au bénéfice de ses objectifs de comptes.
Schématiser une stratégie d'influence auprès d'un compte clé, en fonction de ses objectifs.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable grands comptes, key account manager, directeur des ventes, responsable marchés.

Compte tenu du sujet et du ou des intervenant(s), l'Ifis se réserve le droit de refuser l'inscription pour des salariés n'appartenant pas aux entreprises du médicament.

INTERVENANTS

Jean-François GUFFLET

Fondateur du cabinet INVICTIS spécialisé dans l'optimisation des performances des grands comptes, il cumule plus de dix années d'expérience en tant que KAM et manager d'équipe grands comptes au sein de l'industrie pharmaceutique.

PÉDAGOGIE

Vidéoprojection du support PowerPoint.
Alternance d'exposés, de discussions avec le formateur et entre participants.
Cas pratiques et travaux en sous-groupe, directement applicables par le participant de retour à son poste de travail.
Remise d'une documentation pédagogique.

PROGRAMMATION

21, 22 juin 2027
PARIS

TARIFS

1251.45 € H.T Adhérents Ifis
1390.5 € H.T Industries de santé
1807.65 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
a.bourgeais@ifis.fr

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

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Avant chaque formation, vous êtes invité à **préciser vos besoins via un questionnaire d'attentes**. En fin de session, **une évaluation des acquis**, accessible depuis notre plateforme sécurisée, vous permet de **valider votre progression.**
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 1er 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.

iFIS Pharma

PROGRAMMATION

21, 22 juin 2027
PARIS

TARIFS

1251.45 € H.T Adhérents Ifis
1390.5 € H.T Industries de santé
1807.65 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
a.bourgeais@ifis.fr

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