

# Optimiser sa politique commerciale à l'hôpital pour atteindre ses objectifs

Nouveau

Managers

Exclusivité IFIS

Stage pratique

- Vous disposerez d'une méthodologie claire pour construire et ajuster votre politique commerciale et tarifaire dans le contexte hospitalier.
- Vous maîtriserez des outils pratiques pour maximiser vos marges sans compromettre votre compétitivité.
- Vous serez en capacité de déployer et faire vivre une stratégie commerciale cohérente avec les objectifs de votre entreprise.

## PROGRAMME

### Définir ses objectifs commerciaux

- Des objectifs business macro à l'établissement de ses objectifs commerciaux
- Identification des contraintes spécifiques au secteur hospitalier (réglementations, budgets serrés, poids des acheteurs).
- Méthodologie d'analyse : établir ses priorités (profit, part de marché, innovation...).

### Élaborer sa stratégie de vente à l'hôpital

- Analyse du circuit d'achat hospitalier (Matrix Buyer, rôle des pharmaciens, acheteurs, médecins...).
- Segmentation client, identification des bons canaux de distribution.
- Positionnement prix / services par segment de marché

### Construire une politique tarifaire efficace et alignée sur ses objectifs commerciaux

- Panorama des modèles de pricing et de cascade de prix adaptés au secteur hospitalier
- Pricing différencié : par segment, volume, clients (attentes), cycle de vie produit
- Gestion de la négociation et de la personnalisation des offres tarifaires (rabais, remises, ristournes, conditions spécifiques)
- Sensibilité des produits à l'élasticité prix et évaluation de sa politique en BtoB

### Déployer, évaluer et ajuster sa politique commerciale

- Alignement des actions et KPI ventes / marketing / pricing : comment réussir l'orchestration.
- Storytelling du prix : vendre son prix et sa valeur.
- Techniques de négociation hospitalière sans dévaloriser son offre
- Ajuster sa politique commerciale à l'aide des données et du retour terrain

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**Analyser** les contraintes internes et externes de son entreprise pour définir des objectifs commerciaux réalistes et cohérents avec les enjeux du marché hospitalier.

**Concevoir** une stratégie d'accès au marché en segmentant ses clients, ses circuits de décision et ses canaux de distribution, afin d'optimiser le positionnement de son offre à l'hôpital.

**Appliquer** des méthodes et des outils pour élaborer une politique tarifaire hospitalière alignée avec les objectifs économiques de l'entreprise.

**Élaborer** un plan d'action opérationnel pour déployer sa politique commerciale à l'hôpital, l'évaluer et l'ajuster en mobilisant les équipes internes et les bons indicateurs de performance.

**1 JOUR**

→ 09 octobre 2025

**1123.2€ HT**

Adhérents Ifis / Snitem

Code produit : **POLCO**

## PROGRAMMATION

09 octobre 2025  
PARIS

## TARIFS

1123.2 € H.T Adhérents Ifis / Snitem  
1248 € H.T Industries de santé  
1622.40 € 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 et responsable des ventes, Responsable grands comptes et Key account manager (KAM), Responsable marché et accès régional, Directeur et Responsable business développement, Directeur et Responsable marketing, Directeur et responsable commercial.

## INTERVENANTS

### Guillaume LEPEU

Directeur chez COVO, cabinet spécialisé en stratégie B2B, Guillaume possède plus de 10 ans d'expérience dans l'industrie de la santé (pharmaceutique, dispositifs médicaux, équipements connectés). Ancien responsable pricing, il a été directeur Grands Comptes et responsable des marchés.

## PÉDAGOGIE

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

## PRÉ-REQUIS

Prérequis : occuper une fonction visant à impulser ou mettre en œuvre la politique commerciale de son entreprise.

### PROGRAMMATION

09 octobre 2025  
PARIS

### € TARIFS

1123.2 € H.T Adhérents Ifis / Snitem  
1248 € H.T Industries de santé  
1622.40 € 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.*

## 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

09 octobre 2025  
PARIS

### € TARIFS

1123.2 € H.T Adhérents Ifis / Snitem  
1248 € H.T Industries de santé  
1622.40 € H.T Prix public

### 📞 CONTACT

Amélie BOURGEOIS  
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.*