



Vendre des produits et services dans le milieu de la santé

OBJECTIFS

- Connaître l'organisation du système de soin
- Identifier le parcours de soin du patient
- Connaître le profil de ses clients
- Connaître les règles de prospections à l'hôpital
- Préparer son rdv
- Identifier les besoins et les enjeux du client
- Argumenter de manière percutante tout en étant éthique
- Traiter les objections
- Conclure en verrouillant la prescription

DUREE

2 jours

PUBLIC

managers, commerciaux ou toute personne souhaitant approfondir ses comportements de vendeur dans le secteur de la santé

PROGRAMME

I. Appréhender l'univers de la santé

Organisation du système de soin

Connaître les différentes structures et leur rôle
Connaître les dispositions réglementaires récentes

Parcours de soin

Définir le parcours de soin du patient en cancérologie
Connaître les objectifs du parcours de soin
Différencier les différents acteurs et leur rôle

La prospection en milieu hospitalier et en cancérologie

Connaître le profil de ses clients
Connaître les règles de prospection à l'hôpital

II. Vendre des services dans le secteur de la santé

Préparer son rdv

Affiner sa connaissance client
Développer une vision systémique
Définir son objectif et son intention

Identifier les besoins et les enjeux du client

Développer un questionnaire efficace
Développer une écoute active
Identifier les opportunités et les conséquences médecin patient

Argumenter de manière percutante tout en étant éthique

Sélectionner ses arguments
Traduire les avantages en bénéfice patient

Traiter les objections

Creuser l'objection
Transformer l'objection en opportunité

Conclure la vente

Confirmer la valeur pour le médecin
Définir les différentes étapes du closing

Pré REQUIS

Connaissance des techniques de bases de la vente

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Méthodes actives principalement avec des ateliers : cas pratiques, jeux de rôle, exercices, partages d'expériences.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

