



# Commerciaux et Visiteurs médicaux

La vente en milieu hospitalier / médical est une démarche particulière liée à la fois au domaine de la santé et au triptyque : industriel, prescripteur et patient. Le commercial est l'ambassadeur de sa marque auprès des professionnels de santé. Le prescripteur engage sa crédibilité dans son acte de prescription. Cette formation propose une approche centrée sur le médecin et le patient.

## OBJECTIFS

-  Connaître l'environnement hospitalier
-  Organiser son activité
-  Maîtriser les étapes de la vente de la découverte à la conclusion
-  Savoir analyser ses entretiens en face à face pour progresser

## PROGRAMME

### L'environnement hospitalier / médical

Quelques règles importantes en milieu hospitalier  
S'insérer dans la vie hospitalière  
Les acteurs

### Planifier sa visite

Organiser sa prospection  
Définir ses cibles  
Définir ses objectifs

### Découvrir et développer son écoute

Mettre en place un questionnaire efficace  
Utiliser la reformulation  
Découvrir les enjeux de mon client

### Identifier les opportunités

Définir une opportunité  
Identifier les conséquences pour le médecin  
Identifier les conséquences pour le patient  
Proposer des solutions sur mesure

### Traiter les objections

Les différents types d'objections  
Se préparer à répondre aux objections

### Conclure

Projeter le client  
Etablir un suivi

### Auto-analyser sa visite

Faire un bilan  
Se poser les bonnes questions

## DUREE

2 jours

## PUBLIC

Commerciaux et visiteurs médicaux

## Pré REQUIS

Aucun

## 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 :  
Brainstorming, échanges d'expériences, mise en situation, jeux de rôle...  
L'apprenant est acteur de sa formation pour la rendre en adéquation avec la réalité du terrain et transposable à l'issue de la formation.

## 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

