

Commercialisation de dispositifs médicaux : créer et gérer un réseau de distribution

Exclusivité IFIS

Stage pratique

INTRA

Organisez cette formation dans votre entreprise

Code produit : **DMDIST**

- Vous serez en mesure de comprendre les atouts des différents modes de distribution, de définir et d'optimiser votre stratégie de distribution selon vos besoins, vos capacités, et les opportunités du marché.
- Vous maîtriserez les différentes étapes de mise en place d'un réseau de distribution (identification du/des partenaires, intégration, développement, suivi).
- Vous appréhendez les besoins de vos partenaires et les conditions de leur succès qui sera également le vôtre.

Formation de deux jours :

1^{ère} journée : 9h30 - 18h00

2^{ème} journée : 9h00 - 17h00

PROGRAMME

L'analyse des besoins et le recrutement du distributeur

- Définition de vos besoins stratégiques et critères de choix
- Trouver le bon profil de votre futur partenaire
- Mise en place des objectifs
- Signature du contrat

L'intégration de votre nouveau distributeur

- Communication interne et externe
- Plan de formation
- Commande de matériels (stock, démonstration, etc.)
- Mise en place des processus de communication et de fonctionnement
- Prévision de vente, analyse du funnel

La gestion de vos distributeurs

- Supports commercial, technique, logistique
- Revues périodiques
- Formation(s)
- Veille marché(s) et concurrents
- Analyse des résultats, définition des objectifs
- Rupture (éventuelle) de contrat (totale ou partielle)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre l'intérêt et la dynamique du mode de distribution (indirecte) : choix stratégique, avantages et responsabilités.

Mettre en place les moyens nécessaires à un partenariat long/moyen terme.

Partager vingt ans d'expérience directe dans la gestion d'une force de vente indirecte en France, en Europe et à l'international (Moyen Orient, Inde).

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
l.fernandez@ifis.fr

PUBLIC CONCERNÉ

Cadre commercial, KAM, responsable distribution, directeur (régional, national, export) des ventes.

INTERVENANTS

Pascal GAND

Consultant en stratégie de commercialisation et formateur dans le domaine des dispositifs médicaux, il a depuis plus de trente ans acquis une solide expérience nationale et internationale dans la gestion des « Grands Comptes » pour des sociétés réputées telles qu'HP, Agilent, Philips, GE, Welch Allyn, et Hill-Rom. Ayant dans un premier temps occupé la fonction de « KAM », puis en tant que directeur des ventes et ensuite VP EMEA, il a développé cette activité stratégique au sein de ses équipes territoriales. Dans le cadre de cette formation, il vous propose de partager cette expérience et de vous donner les outils pour bien appréhender les réalités de la fonction.

PÉDAGOGIE

Méthode C 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.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
l.fernandez@ifis.fr

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par quiz de type QCM pouvant être effectué post-formation sur plateforme informatique ou sur papier.
À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

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^{er} 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.



PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
l.fernandez@ifis.fr