

Technico-commercial du DM : maîtrisez votre communication avec des prescripteurs

- Vous saurez vous inspirer des savoir-faire de promotion du médicament pour améliorer l'efficacité de votre communication avec des prescripteurs, à l'hôpital et/ou en ville.
- Vous saurez vous présenter en valorisant votre entreprise.
- Vous saurez présenter les messages clés d'articles médicaux et serez capable de répondre aux objections.
- Vous saurez faire une synthèse des points d'accord et conclure sur une demande d'engagement.

PROGRAMME

Les principaux canaux de communication

La notion d'a priori chez vos interlocuteurs

Les différentes étapes de l'entretien

- La préparation
- La « visite »
- Le suivi

L'entretien proprement dit

- La prise de contact
- La présentation
- Les messages clés
- Les règles de communication impactante
- Les questions productives
- La réponse aux objections
- La synthèse sur les points d'accord
- La conclusion sur une demande d'engagement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les besoins de vos prescripteurs par un questionnaire adapté.

Savoir capter l'attention et délivrer les messages importants.

Mettre en œuvre les règles d'une communication impactante pour faciliter la mémorisation de vos interlocuteurs.

Savoir conclure un entretien.

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs d'équipes commerciales dans le secteur du DM.

INTERVENANTS

Formateur(trice) choisi(e) en fonction du profil de l'équipe à former.

INTRA

Organisez cette formation dans votre entreprise

Code produit : **DMVM**

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
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr

PÉDAGOGIE

Méthode C Vidéoprojection du support PowerPoint. Alternance d'exposés, de discussions avec le formateur et entre participants. Cas pratiques et travaux en sous-groupes, 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.

ÉVALUATION DES ACQUIS

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.



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
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr