

Construire sa stratégie commerciale & marketing dans la mise sur le marché d'un dispositif médical

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la notion de stratégie commerciale
- Définir les objectifs stratégiques et commerciaux de l'entreprise
- Définir les canaux de distribution adaptés à son DM
- Établir un plan de mise en application via les outils efficaces

A qui s'adresse la formation ?

Professionnels du dispositif médical ou du diagnostic in vitro :

- **Fabricants de dispositifs médicaux,**
- **Sous-traitants dans le secteur du dispositif médical,**
- **Consultants.**

Prérequis

Pas de prérequis

Pourquoi participer ?

Définir une stratégie commerciale permet de valoriser son dispositif médical et d'en assurer la pérennité le positionnant sur le bon marché, la bonne gamme de prix et de cible, en utilisant les bons canaux dans les bons pays. Elle permet de dégager une vision globale des actions et moyens à mettre en œuvre sur une période précise et de déployer une stratégie efficace.

Le marché des DM aujourd'hui nécessite une maîtrise accrue de sa stratégie et le constat de nombreuses entreprises PME ou Sociétés innovantes repose sur le fait qu'elles ne sont pas préparées à optimiser et budgétiser cet aspect stratégique.

Cette formation propose une approche simple, méthodique et efficace ainsi qu'une partie mise en pratique permettant de mieux appréhender l'exercice dans le domaine des dispositifs médicaux. Nous y aborderons aussi bien la dimension méthodologique qu'opérationnelle.

Construire sa stratégie commerciale & marketing dans la mise sur le marché d'un dispositif médical

Contenu de la formation

1. Introduction
2. Les principes de la stratégie commerciale
3. Définir ses cibles et les sources de données
4. Définir ses avantages concurrentiels
5. Maîtriser les canaux de distribution et ses concurrents
6. Adapter ses actions : analyse SWOT
7. Formaliser sa stratégie et la mettre en œuvre

Moyens pédagogiques

Pédagogiques :

support de cours et exercices.

Techniques : ordinateur.

Encadrement : Formateur 20 ans d'expérience au sein de grands groupes internationaux et collectivités territoriales, stratégie et développement international, responsables Grands Comptes

Moyens de suivi et d'évaluation de la formation

- **Suivi :** Feuilles de présences à la demi-journée signées par les stagiaires et contresignées par le formateur, attestations de fin de formation remises à chaque stagiaire.
- **Évaluation :** Questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

Informations pratiques de la formation

Construire sa stratégie commerciale & marketing dans la mise sur le marché d'un dispositif médical

- **Durée totale :** 7h00
- **Date :** 17 et 18 février 2021
- **Horaires :** 9h00-12h30
- **Lieu de formation :** à distance
- **Tarif :** nous consulter
- **Contact :** bonjour@md101.io