FORCE DE VENTE

NOUVEAU

GROUPEMENTS DE COMMANDE, CENTRALES D'ACHATS : MIEUX LES CONNAÎTRE POUR DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE GAGNANTE SUR LES MARCHÉS D'ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX

Code produit : DMGCE

1 JOUR

▪ 14/05/2019

697,50 € H.T

ADHÉRENTS IFIS/SNITEM

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs commerciaux, managers d'équipe de vente, responsables grands-comptes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les schémas organisationnels, stratégiques et concurrentiels de ces groupes et centrales.
Connaître le poids qu'ils représentent dans le marché des dispositifs médicaux et leurs objectifs.
Comprendre comment aborder au mieux ces groupements pour optimiser ses chances de référencement.
Maîtriser leur circuit de décision et les approches commerciales les plus adaptées.
Savoir construire ses actions commerciales selon sa stratégie d'entreprise/ses produits et les prioriser.
Cerner son potentiel au regard de sa propre typologie produits sur les différents groupements.

FORMATEUR(S)

Philippe de CRESCENZO
Directeur commercial. Conseil en stratégie de développement commercial (Advance Consulting) et en ingénierie financière (Atrium Capital). Spécialiste du développement de business en solutions high-tech et des marchés d'équipements médicaux. Pendant plus de vingt ans, il a particulièrement travaillé sur les approches d'accords groupes de commande ou référencement centrales d'achats au sein d'entreprises internationales (Hewlett-Packard, Trumpf Medical) et de PME. Il a développé une vision large du secteur et de l'évolution des tendances de marché.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN. Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

PÉDAGOGIE : B

S'INSCRIRE

DURÉE : 1 JOUR
▪ 14/05/2019

PRIX
697,50 € H.T Adhérents Ifis/Snitem
775,00 € H.T Industries de santé
1 007,50 € H.T Prix public

CONTACT
Chantalle Massot
T. 01 41 10 26 21
F. 01 46 03 98 34
c.massot@ifis.fr

LIEU
ESPACE RIEUX
BOULOGNE-BILLANCOURT

- **Vous bénéficierez d'une connaissance actualisée des principaux groupements de commande et centrales d'achats, publics et privés.**
- **Vous identifierez des éléments-clefs de leur stratégie et de leur organisation afin d'élaborer des tactiques gagnantes.**
- **Vous gagnerez du temps et saurez définir vos priorités opérationnelles et adapter vos schémas organisationnels**

PROGRAMME

Introduction, tour de table de présentation et d'objectifs individuels

Les différents groupes, groupements et centrales d'importance

- **Public**
  - Les acteurs et leur périmètre
- **Privé**
  - Les acteurs et leur périmètre

Schémas organisationnels, politiques d'appels d'offres ou de référencement et orientations

- **Public**
  - UGAP, UniHA, RESAH, les GHT ...
- **Privé**
  - Des principaux groupes ou centrales

Comment aborder ces comptes stratégiques

- **Pour une entreprise startup**
- **Pour un constructeur international (arrivant ou lançant une gamme, mutation organisationnelle...)**
- **Pour un distributeur**
  - Circuits de décision
  - Actions en local
  - Approche direction centralisée/centrale d'achats
  - Impacts organisationnels sur votre entreprise

Synthèse sur la mise en œuvre stratégique pour son développement d'entreprise

- **Évaluation de son potentiel**
- **Définition de ses cibles d'importance**
- **Répartition des rôles dans l'équipe commerciale et des actions prioritaires**

Étude de cas – Workshop (2 ou 3 groupes selon effectif)

Conclusion

- **Synthèse sur les objectifs individuels**
- **Questions/réponses**

DÉCLINABLE(S) EN **INTRA**

Si vous souhaitez organiser une formation dans votre entreprise, contactez-nous au **01 41 10 26 26**
Retrouvez toutes nos formations sur **www.ifis-dm.fr**

BULLETIN D'INSCRIPTION

Bulletin individuel à photocopier, compléter et nous retourner par fax au 01 46 03 98 34
ou par courrier : **Ifis DM, 15 rue Rieux - 92517 Boulogne-Billancourt Cedex**

FORMATION

Code : |_|_|_|_|_| Dates : . . . . . .
Titre : . . . . . .
Prix HT : . . . . . ☐ Adhérents Ifis/Snitem ☐ Industries de santé ☐ Autre ☐ Ne sait pas *(cf p.80)*

ENTREPRISE OU ORGANISME DU PARTICIPANT

Raison sociale : . . . . . .
Adresse : . . . . . .
. . . . . .
Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : . . . . . Pays : . . . . . .
☐ Établissement à facturer *(si différent) ou* ☐ Prise en charge par organisme collecteur
Il vous appartient de vérifier l'imputabilité de votre formation auprès de votre OPCA et de faire votre demande de prise en charge avant la formation.
Raison sociale ou OPCA : . . . . . .
Adresse : . . . . . .
Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : . . . . . Pays : . . . . . .

PARTICIPANT

☐ Pharmacien ☐ Médecin ☐ Inscrit à l'ordre - N° de RPPS/ADELI . . . . . .
☐ Mme ☐ M. ☐ Docteur ☐ Professeur
J'encadre une équipe ☐ OUI ☐ NON
Nom : . . . . . Prénom : . . . . . .
Fonction : . . . . . Service : . . . . . .
Adresse *(si différente de celle de l'entreprise)* : . . . . . .
. . . . . .
Téléphone *(ligne directe)* : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Fax *(ligne directe)* : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
e-mail : . . . . . .

CONTACT N+1 DU PARTICIPANT

☐ Mme ☐ M. Nom : . . . . . Prénom : . . . . . .
e-mail : . . . . . .

CONTACT ADMINISTRATIF

☐ Responsable formation ☐ Manager (N+1) *ou* ☐ Personne chargée de la gestion administrative de l'inscription
☐ Mme ☐ M. Nom : . . . . . Prénom : . . . . . .
Fonction : . . . . . Service : . . . . . .
Adresse *(si différente de celle de l'entreprise)* : . . . . . .
. . . . . .
Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : . . . . . Pays : . . . . . .
Téléphone *(ligne directe)* : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Fax *(ligne directe)* : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
e-mail : . . . . . .

N° DE BON DE COMMANDE À REPORTER SUR LA FACTURE : . . . . . .

MODE DE RÈGLEMENT *(paiement à l'inscription ou à réception de la facture)*

Merci d'indiquer en référence : Ifis DM - code formation : «...» - N°de facture - Nom du participant
par chèque libellé à l'ordre de l'Ifis par virement bancaire à l'ordre de : Ifis, HSBC Trocadéro - Compte Ifis - 112, avenue Kléber - 75016 Paris - France
BANQUE : 30056 // **AGENCE :** 00123 // **N° DE COMPTE :** 01232001511 // **CLÉ :** 30 - IBAN FR 76 3005 6001 2301 2320 0151 130 BIC CCFRFRPP
Organisme publics - Merci de nous adresser votre bon de commande au nom de l'Ifis

Nom : . . . . . Prénom : . . . . . .
Fonction : . . . . . .
*déclare avoir pris connaissance des CGV**
Date :
Signature :

CACHET DE L'ENTREPRISE

** La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation sans réserve des CGV consultables ci-contre ou sur notre site : www.ifis-dm.fr.*

Pour toute question concernant cette inscription, contactez-nous au 01 41 10 26 26