



## TECHNICO-COMMERCIAL DU DM : MAÎTRISEZ VOTRE COMMUNICATION AVEC DES PRESCRIPTEURS

[ INTRA ]  
Organisez  
cette formation  
dans votre entreprise

Code produit : DMVM

### PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs d'équipes commerciales dans le secteur du DM.

### 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.

### FORMATEUR(S)

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

### 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 : C

- 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

### INFORMATIONS ET DEVIS

#### CONTACT

**Lisa Mouraud**

T. 01 41 10 26 91

F. 01 46 03 98 34

[l.mouraud@ifis.fr](mailto:l.mouraud@ifis.fr)

