

FORMATIONS
EXPERT PHARMA
OPÉRATIONNEL
PROFESSIONNEL
PÉDAGOGIE
RÉGLEMENTAIRE
SERVICE QUALITÉ
INDUSTRIE SANTÉ
CERTIFIANT
SERVICE CONSEIL

FORMATION



RÉUSSIR SES RÉUNIONS AVEC DES KEY OPINION LEADERS (KOL) OU SES RÉUNIONS DE STAFF

- + Vous optimiserez votre impact personnel et celui de votre message.
- + Vous saurez maîtriser le déroulé de votre réunion – de la préparation aux actions de suivi – tout en restant à l'écoute des interlocuteurs et en respectant l'objectif que vous vous serez fixé.
- + Vous garderez un positionnement professionnel clair et lisible tout au long de la réunion.
- + Vous saurez convaincre et mobiliser.

OBJECTIFS

Développer la confiance en soi, en l'autre, en l'événement et l'aisance dans la relation avec le public ou l'interlocuteur.

Développer ses capacités de communication.

Optimiser la qualité des réunions, de la préparation aux actions de suivi.

Pratiquer et progresser grâce à un suivi personnalisé à partir de mises en situations concrètes.

- ✓ Nouveau Programme
- ✓ Petit groupe

INFORMATIONS

2 jours



7 & 8 octobre 2019



1 368 € H.T. Adhérents IFIS
1 520 € H.T. Industries de santé
1 976 € H.T. Prix public

Code : KOL



ESPACE RIEUX



Aurélie TRICARD
T. 01.41.10.26.22
F. 01.46.03.98.34
a.tricard@ifis.fr

+ POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.



PROGRAMME

Présentation orale et impact

- Préparation de son discours
 - Préparer son argumentaire
 - Savoir convaincre grâce à une argumentation mêlant la logique, la technique et l'émotionnel
 - Préparer ses supports de présentation en les adaptant à l'oral
 - Se préparer aux objections et aux questions orientées
- L'impact personnel de l'orateur
 - Créer une relation de confiance dès les premiers instants
 - Utiliser son regard pour personnaliser et enrichir la relation
 - Adopter une posture physique et des gestes ouverts et affirmés
 - Oser moduler sa voix pour donner de l'impact à sa présentation
- KOL Management
 - Définition d'un KOL
 - Identification des besoins de collaboration
 - Réglementation de la relation avec les KOL
 - Les outils du KOL management (cartographie des acteurs, des publications, des études, des besoins, SAP/SAM, SWOT, etc.)
 - Stratégie de management transversal interne pour la gestion des KOL (grands comptes, réunions régionales, etc.)
 - Project management avec des KOL (symposium, board, réunion, étude)
- Gérer la relation avec des Key Opinion Leaders
 - Connaître la psychologie des leaders d'opinion
 - Maintenir une relation de qualité même en cas de tentatives de déstabilisation
 - Apprendre à gérer la pression et le stress face à un auditoire de « sachants »
 - Savoir rebondir en cas d'imprévu

Animation de réunion et positionnement professionnel

- Préparer sa réunion avec soin
 - Fixer un objectif clair à chaque rendez-vous
 - Définir le « livrable » de la réunion
 - Inviter les participants clés
 - Définir un timing et un lieu adapté
- Animer la réunion avec professionnalisme
 - Suivre son ordre du jour et éviter les dérapages
 - Travailler son sens de l'écoute et de la synthèse
 - Travailler sa posture de facilitateur des échanges et de régulateur des personnalités
 - Penser en termes de plan d'action et valider les engagements de chacun

FORMATEURS

Marc GÉRAUD

Comédien improvisateur depuis vingt-cinq ans, il est un des membres fondateurs de la Ligue d'improvisation (LIFI). Il place les techniques de la formation des acteurs au cœur de sa pédagogie. Grâce à ces techniques, les participants travaillent leur gestuelle, leur voix et la gestion de leurs émotions afin qu'ils gagnent en confiance et en présence face à leurs interlocuteurs.

Estella OZINO-TELMON

Ancienne directrice du marketing et des ventes chez Biogen, elle a près de trente ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique. Diplômée du MBA de l'université McGill et d'un Executive Education Program de l'INSEAD, elle a débuté sa carrière chez Eli Lilly en tant que déléguée médicale, où elle a ensuite occupé différentes fonctions marketing et ventes. Chez Biogen, elle a été membre de l'équipe de direction de la filiale française ainsi que de l'équipe stratégique global marketing.

PERSONNES CONCERNÉES

Délégués hospitaliers, médecins produits, responsables des affaires publiques, conseillers médicaux scientifiques.

PÉDAGOGIE

Méthode | Méthodologie participative et structurée autour d'exposés théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situation, de brainstorming, de la confrontation de l'expérience de chacun et de jeux de rôle.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN.

Les participants apportent dès le 1er jour le support PowerPoint de la présentation orale (effectuée ou à venir) d'un entretien auprès d'un KOL ou d'une réunion de staff.

La formation s'adapte aux spécificités des deux situations : entretien et réunion de staff.

Le nombre des participants est limité à 5 personnes.

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

Formation mixte pharma et/ou dispositif médical et/ou cosmétique favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé.

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

FORMATION

Code : Dates :

Titre :

Prix HT : Adhérent Ifis Industries de santé Autre Ne sait pas

Formation réalisée dans le cadre du DPC oui non

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) :

Code postal : Ville : Pays :

Téléphone ligne directe : Fax ligne directe :

e-mail :

CONTACT N+1 DU PARTICIPANT

Mme M. Nom : Prénom :

e-mail :

CONTACT ADMINISTRATIF

RESPONSABLE FORMATION ou MANAGER (N+1) ou PERSONNE CHARGÉE DE LA GESTION ADMINISTRATIVE DE L'INSCRIPTION

Mme M. Nom : Prénom :

Fonction : Service :

Adresse :

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 - 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

Organismes publics – Merci de nous adresser votre bon de commande libellé au nom de l'IFIS

Nom :

Prénom :

Fonction :

déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente*

Date :

Signature :

CACHET DE L'ENTREPRISE

* la signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente consultables sur notre site : www.ifis.asso.fr

Pour toute question concernant cette inscription, contactez-nous au 01 41 10 26 26
Ifis - Catalogue 2016 - N° d'activité 119 213 411 92