



MANAGER LA RELATION COMMERCIALE DANS LA DURÉE

▣ QUI PARTICIPE ?

Destiné à tous les délégués médicaux (ville et hôpital), ce séminaire permet de construire efficacement des relations commerciales dans la durée.

▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ **Faire adhérer son interlocuteur** : identifier les techniques et comportements qui permettent de susciter l'intérêt de son interlocuteur, faire de la visite un échange interactif, piloter l'entretien
- ▣ **Gérer les interactions** : rebondir sur toute remarque, renforcer sa capacité d'écoute, différencier les questions, des remarques et objections, prendre du recul, transformer les remarques en points d'appui
- ▣ **Donner à chaque visite une forte valeur ajoutée** : adapter sa stratégie d'entretien au positionnement de prescription de l'interlocuteur
- ▣ **Construire le résultat au fur et à mesure des visites** : faire évoluer la relation commerciale d'un entretien à l'autre

▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ **Mises en situation concrètes** : entraînements sur les situations que les participants vont rencontrer dans les prochains jours, apports immédiatement opérationnels
- ▣ **Approche conseil** : consultants experts du secteur santé

Compétences déclinées



Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

performance relationnelle et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1-2****J3-4**

2 MOIS

PROGRAMME & CALENDRIER**MANAGER LA RELATION COMMERCIALE DANS LA DURÉE****J1-2 MAÎTRISER LES 6 ÉTAPES CLÉS ET LES COMPORTEMENTS EFFICACES DES ENTRETIENS DE FACE-À-FACE**

- Comment passer de l'information thérapeutique à la vente ?
- Quelles sont les étapes clés d'un entretien en face-à-face et les comportements qui y sont associés ?
- Prendre le leadership en début d'entretien par une annonce explicite de son objectif
- Développer une stratégie de questionnement
- Mobiliser son écoute pour identifier les leviers
- Argumenter de façon ciblée
- Être fier de son offre
- Construire sur les objections
- Conclure :
 - S'assurer de l'atteinte de l'objectif de la visite
 - Faire prendre position
 - Obtenir une action concrète précise
 - Annoncer et préparer les prochaines étapes

> 2 MOIS DE MISE EN APPLICATION**MODALITÉS****Formation dispensée en accompagnement individuel ou en intraentreprise****J3-4 FAIRE DE LA VISITE UNE OCCASION DE CONQUÉRIR, D'ÉLARGIR ET DE FIDÉLISER**

- R.O.M.A. : partage des cas vécus par les participants durant l'intersession
- Comment adapter sa stratégie d'entretien aux situations de conquête, d'élargissement ou de fidélisation ?
 - Conquête : réussir son premier contact / identifier les freins et les leviers à la prescription / "oser" le déclenchement de prescription
 - Élargissement : savoir capitaliser sur les expériences positives de mes prescripteurs / savoir demander plus
 - Fidéliser : savoir être innovant dans le partenariat en apportant de la valeur ajoutée à chaque visite / savoir mobiliser mes partenaires pour développer mon réseau
- Gérer les situations difficiles
- Abandonner : être explicite sur la remise en cause du partenariat
- Dire "non" : savoir résister aux pressions sans casser la relation
- Traiter les objections : comprendre pour agir et faire agir
- Négocier les contreparties : savoir être exigeant
- Gérer les "stop messages"

SUIVI : 2 SÉANCES DE COACHING TÉLÉPHONIQUE

- Contrôler la mise en œuvre et préparer les entretiens difficiles à venir (à J+15)
- Identifier les réussites des entretiens préparés et les difficultés persistantes (à J+30)

CONTACT

Stéphane GEY
+33 (0)1 44 91 51 94
sgey@dynargie.fr

altedia-dynargie.fr

