



Conjuguez
l'efficacité relationnelle
à l'efficacité scientifique
pour faire la différence et
optimiser les résultats



“ Dans un environnement en mutation permanente, nous ne pouvons rester immobiles ! ”

Vous le savez sans doute, pour Dynargie, **la performance de l'entreprise repose avant tout sur la mobilisation collective des Hommes qui portent et partagent son projet.**

Depuis plus de vingt-cinq ans, notre entreprise intervient dans le secteur de la santé et plus précisément au sein des Laboratoires Pharmaceutiques, avec pour ambition de **vous accompagner vers plus de performances.**

Parce que vous **êtes au cœur de questions de plus en plus complexes** -économiques, sociales, médicales, éthiques, humaines- vous êtes confrontés chaque jour davantage à une triple pression :

- **la pression scientifique** inhérente à la nature de l'activité et aux défis de la santé moderne,
- **la pression relationnelle** liée à une mosaïque d'interlocuteurs qui, régulièrement, redéfinissent les rôles et les pouvoirs de chacun,
- **la pression économique** consécutive à la baisse des marges, aux taxes sur les réseaux, ... à l'avivement de la concurrence.

Pour vous aider à faire face à ce triple défi, dans un environnement en mutation permanente, **nous ne pouvons rester immobiles ! Nos équipes**, depuis plus de 10 ans, ont remis en cause leur pratique et **ont redéfini avec détermination et passion une offre sur mesure, plus pertinente, plus pragmatique.**

Elle s'exprime à travers notre leitmotiv : **conjuguer l'efficacité relationnelle à l'efficacité scientifique** pour ...

- accompagner les changements accélérés,
- faire évoluer la culture de vos équipes,
- faire progresser la performance commerciale et économique,
- développer de nouveaux savoir faire et de nouveaux savoir être pour réussir dans un réseau de relation toujours plus complexe (médecins, pharmaciens, patients, à la ville et à l'hôpital).

En espérant apporter notre concours utile à la résolution de vos enjeux, je reste, aux côtés de mes équipes, à votre disposition pour vous présenter cette offre.


Patrick Levy-Waitz
Président

Effi'science :

les solutions Dynargie

Spécial Labo



Effi'science

■ stratégique

Le programme, les équipes et les solutions Effi'science se fixent pour premier objectif d'accélérer les mutations culturelles indispensables pour évoluer dans un nouveau contexte.

Accélérer les mutations culturelles

- **Faire évoluer la culture des réseaux et accélérer la mise en oeuvre opérationnelle**
- **Faire vivre la charte de la visite médicale** dans les exigences métiers
- **Renforcer** les dimensions de la visite : ciblage + fréquence + valeur ajoutée + concrétisation
- **Installer et optimiser** des outils structurant la réflexion et l'action du terrain (PAR, ...)
- **Fluidifier** le partage d'information pour favoriser l'efficacité des contacts
- **Mettre en oeuvre** des politiques RH pour attirer, fidéliser et développer les collaborateurs-clés

Avant

Après

Infos

Solutions et conseils

Visite descendante

Visite - dialogue

Moyens

Résultats

Médecin exclusif

Médecin partagé

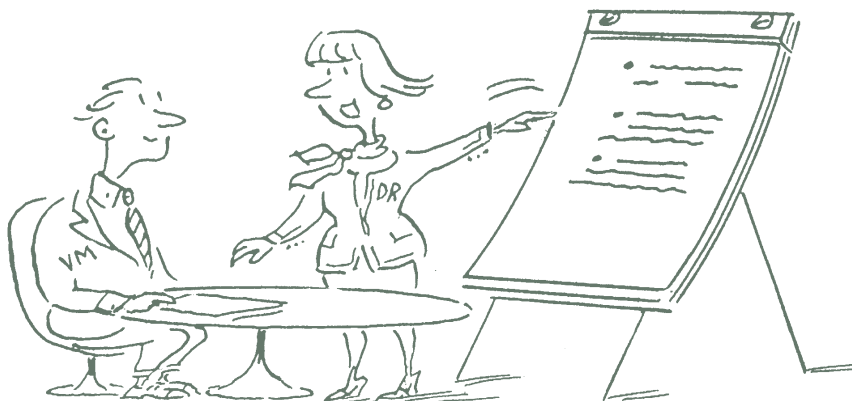
Mon médecin

Le client du labo

Faire une visite après l'autre

Construire un continuum de visite

Effi'science ■ managériale



Aujourd'hui plus que jamais, le rayonnement personnel et l'efficacité relationnelle sont les conditions indispensables de la performance commerciale et de l'épanouissement professionnel. Chaque action Effi'science Dynargie donne aux managers des outils concrets et de nouvelles clés pour faire la différence.

Développer les Hommes pour optimiser la performance

Des managers terrain mobilisateurs

- Affirmer son leadership dans la conduite des changements
- Coacher ses équipes et développer la performance
- Animer des réunions régionales percutantes
- Transformer les plans d'action en résultat

Des experts du siège efficaces en transversal

- Conduire des projets
- Faire adhérer les ventes aux messages marketing
- Travailler en coopération

Des politiques RH qui soutiennent le business

- Intégrer avec efficacité les nouveaux collaborateurs
- Avoir un outil d'appréciation des performances et des compétences simple et utilisé
- Mettre en œuvre des parcours de développement non chronophages (suivi des performances)
- Créer un programme de fidélisation attractif pour les talents

Effi'science relationnelle



Conçues pour accompagner vos équipes dans un univers toujours plus compétitif et concurrentiel, les solutions Effi'science Dynargie visent également à développer les synergies et de meilleures conditions de proximité entre vos collaborateurs et leurs interlocuteurs clés : les médecins, les soignants, les pharmaciens.

Intégrer une nouvelle relation Labo-Médecins-Patients

Développer le résultat à l'hôpital

- Maîtriser la stratégie des acteurs dans l'univers Hospitalier (des médecins aux pharmaciens)
- Savoir préparer les marchés (identifier les interlocuteurs leviers, planifier l'activité en fonction des dates clés, ...)
- Intégrer les nouvelles données à l'hôpital (T2A)
- Savoir négocier, défendre son offre et valoriser son prix et ses avantages
- Faire agir efficacement les relais au bon moment
- Faire fonctionner le trinôme grand compte - hospitalier - directeur régional

Développer le résultat en ville : optimisez l'efficacité relationnelle avec les médecins, les pharmaciens

- Maîtriser les techniques et comportements de face à face pour renforcer son impact
- Développer la vision stratégique client et organiser son action
- Adapter sa communication en fonction du mode de fonctionnement de son interlocuteur
- Conduire une visite en pharmacie : savoir présenter une argumentation coût/bénéfice
- Manager la relation Client dans le temps sur les phases de conquête, élargissement, fidélisation
- Mettre en place des outils de suivi de ses actions (RP/staff/congrès)
- Savoir gérer un impact maximum dans un temps de visite raccourci
- Communiquer efficacement auprès des associations de patients

Effi'science :

les réponses de Dynargie aux questions que vous vous posez



Solution 1

Faire face au nouvel environnement (concurrentiel, économique et social) en accélérant les mutations culturelles.

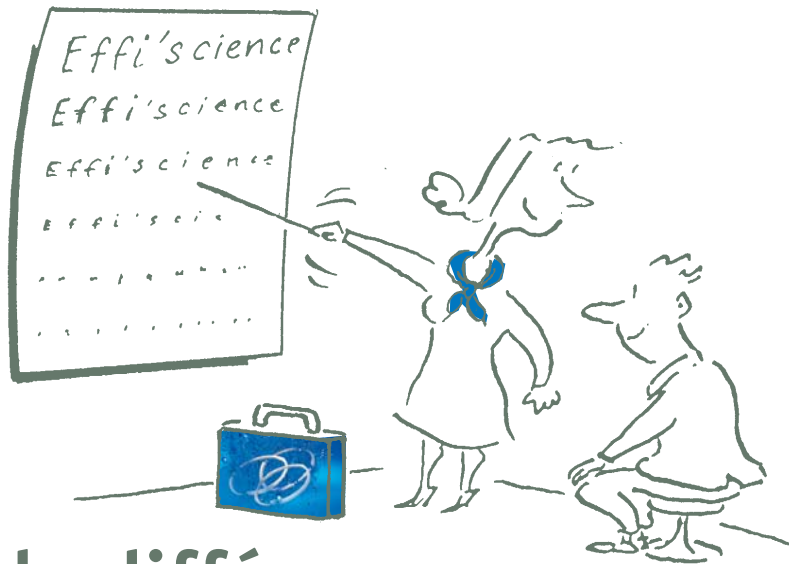
Solution 2

Attirer, intégrer, motiver, développer et fidéliser les Hommes de l'entreprise pour une performance pérenne.

Solution 3

Intégrer une nouvelle relation labo-médecins-patients pour développer le résultat à l'hôpital et en ville.

Avec **Effi'science** les solutions Dynargie **Spécial Labo**



Illustrations : Marc Fersten - Photothèque : Gettyimages

Faites la différence avec **Dynargie** et les **solutions** **Effi'science**

Chaque jour, depuis plus de 20 ans, Dynargie a pour mission de faire progresser le résultat en faisant progresser les Hommes, le management et l'entreprise.

L'équipe de Dynargie, spécialisée dans le conseil, l'accompagnement et la formation des professionnels du monde de la Santé s'appuie sur sa solide expérience auprès des laboratoires pharmaceutiques pour développer des solutions performantes, évolutives et qui apportent des contributions visibles aux performances individuelles et collectives.

Faire de la relation la nouvelle direction, plus qu'une promesse, c'est notre raison d'être à vos côtés.

■ En appui de ses actions, Dynargie utilise des outils de développement professionnel...



Filiale du Groupe Altedia

20, rue Jean-Jaurès - Paris-la-Défense - 92807 Puteaux Cedex
Tél. : 01 41 25 44 44 - Fax : 01 41 25 44 41 - www.dynargie.fr