



VENTE & LEADERSHIP

▣ QUI PARTICIPE ?

Ce séminaire s'adresse à tous les délégués médicaux (ville et hôpital) désireux de perfectionner leur efficacité commerciale.

▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ **Diagnostiquer l'atteinte ou non des résultats auprès de ses interlocuteurs** : évaluer leur degré de motivation et de compétence pour atteindre l'objectif fixé par le délégué, identifier les freins et les leviers pour mobiliser chaque interlocuteur
- ▣ **Adapter son style de leadership à toutes les situations** : utiliser son leadership pour faire converger des enjeux distincts et atteindre le résultat visé
- ▣ **Élaborer des stratégies d'entretien ciblées** en fonction du profil de chaque interlocuteur

▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ **Mises en situation concrètes** : entraînements sur les situations que les participants vont rencontrer dans les jours qui suivent le séminaire, 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****J2**

PROGRAMME & CALENDRIER

VENTE & LEADERSHIP

**J1 MAÎTRISER LE STYLE DE COMMUNICATION /
VENTE PERSONNALISÉE**

- Identifier les différents styles de communication/vente personnalisée dans la relation commerciale
- Établir un diagnostic du degré d'engagement de l'interlocuteur sur l'objectif de prescription
- Quelle est la motivation à prescrire ?
- Quel est son degré de compétence dans la prise en charge du produit ?
- Découvrir le style de leadership approprié en fonction de l'objectif fixé à son interlocuteur

- J2**
- Savoir prendre le leadership en fonction des objectifs fixés à son interlocuteur
 - Lever les freins de l'interlocuteur et le pousser à agir
 - Apporter des réponses ciblées à son interlocuteur pour sécuriser sa prescription et son engagement
 - Renforcer son assertivité et oser demander une 1^{re} prescription
 - Gérer le réseau et faire agir ses alliés
 - Quels styles de communication/vente personnalisée utiliser en situation de conquête ou d'élargissement de prescription et de fidélisation ?
 - Plan d'action individuel de progression

**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)

MODALITÉS**Formation dispensée en accompagnement
individuel ou en intraentreprise****CONTACT**

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

altedia-dynargie.fr