

Vendre au secteur Pharmaceutique - !!NOUVEAUTE !!



Objectifs :

- Découvrez, avec nos experts du secteur pharmaceutique, les enjeux économiques, technologiques, ainsi que leurs priorités.
- Comprenez la stratégie des entreprises de ce secteur et leurs défis constants.
- Identifiez les besoins en SI de l'industrie pharmaceutique pour délivrer des réponses à ces besoins.
- Parlez le langage « métier » avec vos interlocuteurs et soyez crédibles auprès du secteur pharmaceutique.
- Positionnez votre offre à un niveau stratégique.
- Aidé de nos experts du secteur pharmaceutique, gagnez et signez plus d'affaires.

Programme :

1. Connaissance du secteur pharmaceutique

Séminaire initial adaptés aux débutants comme aux commerciaux plus expérimentés : 2 jours

2. Enjeux et défis du secteur pharmaceutique

Tous les enjeux de ce secteur et ce qu'il faut savoir pour appréhender vos interlocuteurs et décideurs : modules d'une 1 journée

3. Préparez votre proposition de valeur
4. Rencontrez les décideurs du secteur pharmaceutique : DSI, Direction des Achats : 1 journée
5. Préparez votre offre Le bon besoin, la bonne offre, pour le bon interlocuteur : comment faire la différence ? 1 à 2 jours
6. Présentez votre offre Apprenez à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre GRAND ORAL : 1,5 jours

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Alain

Alain est un expert de l'industrie pharmaceutique depuis plus de 35 ans et est consultant pour cette industrie depuis plus de 15 ans. Pharmacien, avec une spécialisation dans le droit pharmaceutique et la pharmacotechnie industrielle, il a exercé des postes à responsabilités dans de nombreux départements de cette industrie (Affaires réglementaires, Marketing international, Directeur Export, Directeur Général). Autant de fonctions qui lui ont permis de se forger une connaissance parfaite de tous les enjeux stratégiques du secteur pharmaceutique. Alain met ce savoir-faire au service de la formation (Inter ou intra entreprise, Université, Ecoles d'ingénieurs, Ecoles professionnelles) afin de transmettre son expertise. Il prolonge cette activité de formation par l'écriture de livres dédiés à cette industrie.

2. Evelyne

Evelyne est une experte du secteur pharmaceutique et des biotechnologies, elle a notamment exercé les fonctions de Directeur Général et de Directeur Financier dans ce domaine. Avec son expérience à l'internationale, elle a une vision complète et stratégique des enjeux de cette industrie. A ce titre, elle conseille, avec talent, les équipes commerciales qui ciblent ce secteur d'activité dans une optique transversale métier et pays.

3. Leo

Docteur en Pharmacie, Léo évolue dans le secteur pharmaceutique depuis 40 ans. Président d'honneur Procter&Gamble Europe, Il a été Membre du conseil de Leem pendant 25 ans. Chez Procter&Gamble où il a été Président du département Pharmaceutical France et vice-président du département Pharmaceutical

Europe, il a acquis une connaissance parfaite des enjeux de l'industrie pharmaceutique. Il ensuite choisi de partager son expérience en intervenant lors de nos formations.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs du ce secteur, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

« IBM, HP, Microsoft, Oracle, Atos, CGI, SAS, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente.»

1. Connaissance du secteur Pharmaceutique



Objectifs :

- Découvrir avec un expert du secteur pharmaceutique : ses acteurs, ses organisations, ses ruptures technologiques, ses enjeux et ses orientations stratégiques.
- Connaître et parler le langage spécifique « métier » de vos interlocuteurs et soyez crédible auprès du secteur pharmaceutique.
- Gagner de la confiance et du temps dans votre approche commerciale.

Programme : (2 jours)

1. Le positionnement de l'industrie pharmaceutique : son cout, son rôle, ses risques, son image
2. Les acteurs de l'industrie du médicament : autorités, médias, système de protection sociale (CNAM, mutuelles...), syndicats, banques et assurance, acteurs technologiques, patients et associations.
3. Les entreprises pharmaceutiques : les grandes compagnies internationales, les entreprises françaises de taille intermédiaires, les entreprises de niche, les start-up, les producteurs de médicaments génériques
4. L'organisation d'un laboratoire : exigences législatives, R&D, brevets et propriété industrielle, concurrence,
5. Le fonctionnement du marché des médicaments : autorisation de mise sur le marché, remboursements, prix.
6. L'environnement commercial : marketing, communication ventes, production, distribution (officines et internet).
7. Rôle du Système d'information dans une entreprise pharmaceutique : là où le bat blesse ... KM
8. Le rôle des nouvelles technologies dans le secteur pharmaceutique
9. Les enjeux et les défis du secteur pharmaceutique aujourd'hui.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Alain

Alain est consultant dans le domaine de l'industrie pharmaceutique depuis plus de 15 ans. De formation universitaire dans le droit pharmaceutique et la pharmacotechnie industrielle, il a depuis multiplié les postes à hautes responsabilités dans cette industrie. Directeur de département, Directeur Export, Directeur Général, autant de fonctions qui lui ont permis de se forger une connaissance parfaite de tous les enjeux stratégiques du secteur pharmaceutique. Alain a choisi par la suite de mettre ce savoir-faire au service de la formation afin de transmettre son expertise.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs du secteur pharmaceutique, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

2. Les chantiers du secteur Pharmaceutique



Objectifs :

- Découvrez, avec un expert du secteur pharmaceutique, les enjeux et défis du secteur.
- Renforcez votre discours « métier » et votre crédibilité auprès de vos interlocuteurs.

Programme : (modules d'1 journée)

1. Les enjeux économiques : la tombée dans le domaine public de brevets essentiels, la concurrence accrue des génériques, la rentabilité de la R et D.
2. L'importance prise par les biotechnologies.
3. Les enjeux de distribution et de consommation : l'automédication, le e-commerce et le monopole, l'ampleur de la parapharmacie, l'externalisation de la fabrication des médicaments.
4. L'évolution des acteurs du marché : mondialisation, concurrence, concentration.
5. L'évolution de l'environnement de la recherche en France.
6. L'organisation des systèmes de soins et la réglementation.
7. La place des nouvelles technologies dans le secteur pharmaceutique.
8. Les enjeux des SI dans l'industrie pharmaceutique.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Alain

Alain est consultant dans le domaine de l'industrie pharmaceutique depuis plus de 15 ans. De formation universitaire dans le droit pharmaceutique et la pharmacotechnie industrielle, il a depuis multiplié les postes à hautes responsabilités dans cette industrie. Directeur de département, Directeur Export, Directeur Général, autant de fonctions qui lui ont permis de se forger une connaissance parfaite de tous les enjeux stratégiques du secteur pharmaceutique. Alain a choisi par la suite de mettre ce savoir-faire au service de la formation afin de transmettre son expertise.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs du secteur pharmaceutique, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

3. Bâtir votre proposition de valeur pour le secteur Pharmaceutique



Objectifs :

- Après la découverte de l'organisation, des défis et des enjeux du secteur pharmaceutique (Modules 1 et 2), bâtissez désormais votre proposition de valeur.
- Différenciez votre offre par une proposition de valeur dédiée au secteur en la rendant unique et crédible.

Programme : (2 journées)

1. Quel niveau de décideur pouvez-vous cibler ?
2. Quels sont les enjeux de votre décideur métier ?
3. Quelle est l'initiative business de votre décideur ?
4. Comment allez-vous contribuer à accélérer et sécuriser l'initiative du décideur métier ?
5. Comment bâtir votre proposition de VALEUR INITIALE ?
6. Quels sont les indicateurs associés à votre proposition de VALEUR ?
7. Votre proposition de valeur est-elle UNIQUE et CREDIBLE ?
8. Comment communiquer votre proposition de valeur aux décideurs métiers de votre client ou de votre prospect ?

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Alain

Alain est consultant dans le domaine de l'industrie pharmaceutique depuis plus de 15 ans. De formation universitaire dans le droit pharmaceutique et la pharmacotechnie industrielle, il a depuis multiplié les postes à hautes responsabilités dans cette industrie. Directeur de département, Directeur Export, Directeur Général, autant de fonctions qui lui ont permis de se forger une connaissance parfaite de tous les enjeux stratégiques du secteur pharmaceutique. Alain a choisi par la suite de mettre ce savoir-faire au service de la formation afin de transmettre son expertise.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs du secteur pharmaceutique, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers. »

4. Rencontrez les décideurs métiers du secteur Pharmaceutique



Décideurs :

- Directeur des Systèmes d'Information
- Directeur des Achats
- Directeurs généraux (PME)

Objectifs :

- Comprendre le rôle des différents décideurs du secteur pharmaceutique d'aujourd'hui : au sein de l'Entreprise ? Sur toute la filière ou dans l'éco système pharmaceutique
- Comprendre le rôle de la DSI et de la Direction des Achats au sein d'une entreprise pharma
- Identifier les leviers dont disposent ces décideurs pour contribuer à la compétitivité de leur industrie et leur entreprise.
- Savoir parler le langage du décideur en fonction de son profil et de ses objectifs.
- Choisir la bonne stratégie relationnelle.
- Construire la feuille de route idéale.

Programme (1 journée) :

1. Rappel des objectifs et du travail préparatoire.
2. Présentation des cas clients des intervenants.
3. Comment mieux présenter votre proposition de valeur à votre interlocuteur ?
4. Préparation d'un plan d'action élaboré en fonction des retours de nos intervenants.
5. Présentation par chacun des élèves de son plan d'action.
6. Synthèses des axes d'amélioration, débriefing avec le groupe et les intervenants.
7. Conclusion et plans d'actions personnels.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Evelyne

Evelyne est une experte du secteur pharmaceutique et des biotechnologies, elle a notamment exercé les fonctions de Directrice Générale et de Directrice Financière dans ce domaine. Avec son expérience à l'internationale, elle a une vision complète et stratégique des enjeux de cette industrie. A ce titre, elle conseille, avec talent, les équipes commerciales qui ciblent ce secteur d'activité dans une optique transversale métier et pays.

1. Leo

Docteur en Pharmacie, Léo évolue dans le secteur pharmaceutique depuis 40 ans. Président d'honneur Procter&Gamble Europe, il a été Membre du conseil de Leem pendant 25 ans. Chez Procter&Gamble où il a été Président du département Pharmaceutical France et vice-président du département Pharmaceutical Europe, il a acquis une connaissance parfaite des enjeux de l'industrie pharmaceutique. Il ensuite choisi de partager son expérience en intervenant lors de nos formations.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont, des projets, des conversations métiers avec les décideurs du secteur pharmaceutique, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers. »

5. Préparez votre offre pour le secteur Pharmaceutique



Objectifs :

- Préparez votre OFFRE GAGNANTE répondant aux enjeux, initiatives et besoins confirmés des décideurs métiers de votre compte.
- Par un alignement de vos ressources et de vos offres avec les enjeux de votre prospect ou de votre client, construisez votre offre avec notre expert.

Programme : (1 à 2 journées)

1. Présentation devant notre intervenant de votre offre préliminaire. / de votre catalogue d'offres
2. Présentation de vos cibles actuelles (clients et prospects)
3. Retour de notre expert secteur sur la pertinence de l'offre par rapport à la cible et sa contribution aux objectifs de votre client/prospect. Diagnostic du matching.
4. Travail en sous-groupes sur le fond et la forme de votre offre.
5. Présentation de la version améliorée et corrigée de votre offre.
6. Retour du jury composé de nos intervenants et experts.
7. Préparation la version finalisée de votre offre, après retour du jury.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Evelyne

Evelyne est une experte du secteur pharmaceutique et des biotechnologies, elle a notamment exercé les fonctions de Directrice Générale et de Directeur Financier dans ce domaine. Avec son expérience à l'internationale, elle a une vision complète et stratégique des enjeux de cette industrie. A ce titre, elle conseille, avec talent, les équipes commerciales qui ciblent ce secteur d'activité dans une optique transversale métier et pays.

2. Leo

Docteur en Pharmacie, Léo évolue dans le secteur pharmaceutique depuis 40 ans. Président d'honneur Procter&Gamble Europe, Il a été Membre du conseil de Leem pendant 25 ans. Chez Procter&Gamble où il a été Président du département Pharmaceutical France et vice-président du département Pharmaceutical Europe, il a acquis une connaissance parfaite des enjeux de l'industrie pharmaceutique. Il ensuite choisi de partager son expérience en intervenant lors de nos formations.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont, des projets, des conversations métiers avec les décideurs du secteur pharmaceutique, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

6. Préparez votre offre pour le secteur Pharmaceutique



Objectifs :

- Présentez votre offre après avoir acquis expériences et compétences tout au long du cycle Vendre au secteur pharmaceutique.
- Préparez votre GRAND ORAL et synchronisez vos différents contributeurs pour convaincre et gagner.
- Préparez la version finale de votre offre sous forme Powerpoint et présentez la lors de votre GRAND ORAL.
- Apprenez à optimiser et construire votre présentation commerciale devant un groupe client décideur.
- Sachez exposer efficacement votre offre en temps limité.
- Entraînez-vous à vous coordonner avec votre équipe projet.
- Maîtrisez et gérez votre auditoire.

Programme : (1,5 jour)

Demi-journée :

1. Rappel des fondamentaux d'une soutenance à l'oral, définition du projet
2. Réflexion sur la présentation réalisée en amont
3. Corrections éventuelles de la présentation

Intersession (réalisée en soirée) :

1. Optimisation des slides sur les conseils de l'équipe projet

Journée complète :

2. Mise en situation de soutenance en mode projet
3. Débriefing avec notre intervenant
4. Coordination
5. Oral blanc pour chacun des stagiaires
6. Recommandations de notre intervenant

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Evelyne

Evelyne est une experte du secteur pharmaceutique et des biotechnologies, elle a notamment exercé les fonctions de Directrice Générale et de Directrice Financière dans ce domaine. Avec son expérience à l'internationale, elle a une vision complète et stratégique des enjeux de cette industrie. A ce titre, elle conseille, avec talent, les équipes commerciales qui ciblent ce secteur d'activité dans une optique transversale métier et pays.

2. Leo

Docteur en Pharmacie, Léo évolue dans le secteur pharmaceutique depuis 40 ans. Président d'honneur Procter&Gamble Europe, il a été Membre du conseil de Leem pendant 25 ans. Chez Procter&Gamble où il a été Président du département Pharmaceutical France et vice-président du département Pharmaceutical Europe, il a acquis une connaissance parfaite des enjeux de l'industrie pharmaceutique. Il ensuite choisi de partager son expérience en intervenant lors de nos formations.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont, des projets, des conversations métiers avec les décideurs du secteur pharmaceutique, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

COORDONNÉES

E-bda Institut - 19 rue de la croix du val - 92190 Meudon

Téléphone : +33 1.83.64.74.07

Contact commercial : Caroline Heitzmann - caroline@e-bda.com - +33 6.83.20.93.13

Contact Marketing : Liora Bloch - liora@e-bda.com – +33 1. 83. 24 .04 .02

Contact Direction : Annie Bloch - info@e-bda.com - +33 1.83.64.74.07