

## Vendre au secteur de la Santé



### Objectifs :

- Découvrir le Secteur Santé avec nos experts : ARS, ARH, ASIP, DMP, HAS, hôpitaux publics, SIH, etc.
- Connaître les stratégies, les contraintes et les enjeux sociétaux qui influencent le Secteur Santé,
- Connaître les acteurs, les organisations, les enjeux réglementaires et les processus d'achats,
- Parler le langage « métier » avec vos interlocuteurs du Secteur Santé,
- Positionner votre offre à un niveau stratégique,
- Gagner plus d'affaires par un suivi avec nos experts du Secteur Santé.

### Programme :

1. Connaissance du Secteur Santé : stratégie, enjeux et contraintes du secteur de la santé, processus d'achats. Séminaire initial, convient aux vrais débutants comme à des Commerciaux ayant déjà plusieurs années d'expérience. Durée : 2 jours ;
2. Chantiers du Secteur Santé : l'hôpital numérique, le Système d'Information Hospitalier (SIH), le Dossier Médical Patient (DMP, ASIP), l'accueil du patient, les processus métier, les processus d'achats, l'analyse de la valeur des projets. Durée : n\*1/2 journée ;
3. Préparez votre proposition de valeur. Durée : 2 jours ;
4. Rencontrez les décideurs métiers du Secteur Santé : hauts fonctionnaires, directeur hospitalier, DSI, Direction Achats : 1 journée.
5. Préparez votre offre : le bon besoin ? les bons interlocuteurs ? la bonne offre ? faire la différence ! Durée : 1-2 jours ;
6. Présentez votre offre : gagnez à l'Oral, nous vous préparons à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre grand Oral. Durée : 1,5 Jours.

### Public cible :

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

### Animation :

#### 1. Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales. Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), un constructeur informatique (HP France), un éditeur de logiciel (Microsoft). Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public et du Secteur de la Santé. Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, agences nationales et régionales, hôpitaux publics, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

#### 2. Jean-Richard B.

Partenaire fondateur d'e-bda Institut, il en assure la direction pédagogique. Près de 33 années comme commercial et entrepreneur dans l'industrie. Il a travaillé pour Fujitsu dans le secteur public et pratique la construction de proposition de valeur depuis 20 ans. Il est, entre autre, le co-auteur de « Vendre aux directions ».

### Elevator pitch

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

« Le cycle complet aboutit à l'application sur un de vos appels d'offres de l'approche « vente aux métiers » en compagnie de nos consultants experts. »

## 1. Connaissance du secteur de la Santé



### Objectifs :

- Comprendre la stratégie, les enjeux, les contraintes et la culture du Secteur Santé,
- Comprendre la réorganisation du Secteur Santé en France,
- Préparer sa stratégie et ses plans marketing et commercial,
- Connaître et maîtriser les grands principes de l'achat public dans le Secteur Santé,
- Construire son offre et comprendre l'analyse par l'acheteur,
- Etre sélectionné par l'acheteur santé.

### Programme : (2 jours)

1. Le Secteur Santé : Enjeux, contraintes, besoins, attentes ;
2. La réorganisation du Secteur Santé en France : ARS et ARH, ASIP et DMP, ANAP, GMSIH et SIH, etc
3. Construire sa stratégie Secteur Santé en analysant les besoins et les usages ;
4. Définir son plan marketing et commercial en identifiant ses cibles et construire sa démarche ;
5. Connaître les processus d'achats ;
6. Construire sa réponse aux appels d'offres : décrypter la demande, concevoir la solution, rédiger sa réponse et préparer son examen par l'acheteur, valider en interne sa réponse et produire les documents administratifs ;
7. Industrialiser son processus de réponse : documentation administrative à jour de façon pertinente et permanente, construire sa bibliothèque de documents et savoir dématérialiser sa réponse ;
8. Le lobbying, pourquoi ? Comment ?

### Public cible :

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

### Animation :

Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales.

Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), un constructeur informatique (HP France), un éditeur de logiciel (Microsoft).

Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public et du Secteur de la Santé.

Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, agences nationales et régionales, hôpitaux publics, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

### Elevator pitch :

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

## 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](mailto:caroline@e-bda.com) - +33 6.83.20.93.13

Contact Marketing : Liora Bloch - [liora@e-bda.com](mailto:liora@e-bda.com) - +33 1. 83. 24 .04 .02

Contact Direction : Annie Bloch - [info@e-bda.com](mailto:info@e-bda.com) - +33 1.83.64.74.07