

La transformation digitale sur le secteur de la santé

Objectifs

- Découvrir avec un expert du secteur de la santé les nouveaux chantiers et initiatives dans notre contexte de Transformation Digitale.
- Connaître le langage de vos clients.
- Commencer à discuter « métier » avec vos interlocuteurs.

Compétences renforcées pendant la formation

1. Être en capacité d'appréhender la transformation digitale du métier de la Santé
2. Parler le langage des la Santé
3. Savoir décrypter les attentes qualifiées et quantifiées

Participants : Forces de Ventes, Avant-ventes, Directions commerciales, Directeurs de projets.

Durées proposées : 1 journée (7 heures) en présentiel

Pas de prérequis.

Intervenant :

Pascal B. : Après un parcours de plus de 25 ans dans les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales. Il a travaillé entre-autres chez Accenture, HP France et Microsoft. Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public et du secteur de la Santé.

Programme de la formation :

Ecosystème des hôpitaux :

- Connaître les programmes d'évolution de l'écosystème des hôpitaux (financés par l'état au travers des ARS) :
 - SIMPHONIE : SIMplification du Parcours administratif Hospitalier des patients et Numérisation des Informations Echangées ;
 - Hôpital Numérique ;
 - Et le DMP qui est relancé dans une nouvelle forme.
- Comprendre les enjeux de ces programmes :
 - Améliorer la lisibilité de l'offre de soins ;
 - Développer les outils numérisés dans les relations entre les hôpitaux et les patients dans une approche orientée service ;
 - Développer l'ouverture du SI aux acteurs des territoires de santé et des parcours de soins ;
 - Et bien entendu, mieux gérer les coûts des systèmes de santé.

Ecosystème libéral :

- Comprendre la création des maisons de santé et probablement leur généralisation ;
- Comprendre la généralisation du DMP sur le parcours de soin et l'évolution du système d'information ;
- Comprendre la généralisation du dossier pharmaceutique.

Enjeux technologiques

- Comprendre le contexte technologique :
 - First mobile ;
 - First cloud ;
 - IOT, big data, IA et learning machine.

Vendre dans le secteur de la santé

- Comment vendre dans ce secteur ?
- La commercialisation se fait majoritairement d'une manière indirecte à travers des éditeurs de progiciel de ce secteur, des ordres, des groupes des réseaux.

VISITEZ NOTRE SITE : WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« J'ai apprécié l'aspect workshop avec des exemples concrets par rapport à un secteur aussi complexe. »
« Très intéressant, très vaste »

Les interentreprises

Prochaines formations :
A convenir ensemble, nous ouvrons une session à partir de 3 participants inscrits de la même société !
Lieu : Paris

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Nathalie CALIPARI

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: nathalie@e-bda.com