



# Formation Performances commerciales pharma avec IA & NTIC



**CLAIRE GALINON**



Formation : IA  
& BtoB Pharma

**Qualiopi**   
processus certifié  
 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



# Contexte et objectif



Suite à notre échange, nous vous présentons une **synthèse de notre programme** de formation innovant qui prépare les équipes commerciales à maîtriser les outils numériques et l'intelligence artificielle pour améliorer leur efficacité sur le terrain.

Cette formation vise à **optimiser les performances** des commerciaux, en les aidant à mieux gérer leur temps et à renforcer leur impact auprès des professionnels de santé, en répondant aux défis actuels du secteur pharmaceutique.

**Notre objectif** est de former des équipes mieux préparées, plus organisées et plus performantes afin de leur permettre de gagner du temps sur les tâches à faible valeur ajoutée, tout en améliorant leur efficacité commerciale leur chiffre d'affaires et leur engagement auprès des professionnels de santé.



# Nouvelles Techniques de Vente, Négociation et Prospection

Ce module se concentre sur les nouvelles techniques de vente, de prospection et de négociation adaptées au secteur pharmaceutique. Avec l'évolution rapide des attentes des professionnels de santé, il est impératif que les équipes commerciales se modernisent et adoptent des méthodes innovantes. Ce module vise à améliorer non seulement la qualité des préparations pour les rendez-vous, mais également à renforcer les compétences en prospection grâce à des outils digitaux et à l'intelligence artificielle.



## Techniques Vente et Négociation

Ce module vise à **transformer** les pratiques commerciales des équipes de vente pour optimiser les résultats. L'accent sera mis sur la personnalisation des approches clients, ce qui permettra de répondre de manière plus précise aux besoins spécifiques des médecins et des pharmaciens. Ainsi, les résultats escomptés incluent des commerciaux plus performants, capables de maximiser leur impact sur le terrain et de générer des résultats commerciaux tangibles.

## Prospection

En introduisant des méthodes de préparation et de prospection, nous aidons les équipes à améliorer leur efficacité et à mieux s'adapter aux besoins des prospects afin d'ouvrir de nouveaux comptes clients notamment avec l'intelligence artificielle et les outils numériques.



# Relation Client & Engagement

Renforcer la relation avec les clients professionnels de santé efficacement



## RELATION DE CONFIANCE

Renforcer la **relation avec les professionnels de santé** et développer un engagement durable grâce au digital est essentiel. Notre approche adopte une communication fluide et personnalisée, favorisant la confiance. Nous utilisons des outils numériques pour maintenir le lien entre les visites, assurant ainsi un suivi régulier et impactant qui fidélise les médecins et optimise l'engagement.



## ENGAGEMENT OMNICANAL

L'engagement omnicanal assure une **communication fluide et impactante** avec les clients. En intégrant divers canaux de communication, les équipes commerciales peuvent personnaliser leur approche et toucher les professionnels de santé là où ils se trouvent, renforçant ainsi leur réactivité et leur pertinence.



## FIDÉLISATION DURABLE

La fidélisation des clients grâce à des outils digitaux permet de maintenir un **lien durable** entre les visites. En fournissant des informations pertinentes et en restant à l'écoute, les équipes augmentent la satisfaction des clients, ce qui se traduit par une relation plus solide et des prescriptions plus fréquentes.



# Pilotage de Secteur

Améliorer la gestion de la performance commerciale de vos équipes



## Performance

Dans le secteur pharmaceutique, le pilotage efficace est essentiel pour garantir la **performance commerciale** et aider les équipes à atteindre leurs objectifs. L'utilisation de tableaux de bord individuels facilite le suivi des performances et des objectifs, assurant une visibilité optimale sur l'activité commerciale de chaque membre de l'équipe.

## Analyse

Une analyse précise des indicateurs de performance permet d'identifier les opportunités et de prioriser les actions à forte valeur ajoutée pour chaque commercial. Grâce à des outils d'analyse avancés, chaque commercial peut identifier les opportunités clés et prioriser ses actions, permettant ainsi une approche plus ciblée et performante de leur secteur..



## INFORMATIONS CLÉS

### ANALYSE

Indicateurs de performance

### ORGANISATION

Stratégie de secteur

### SUIVI

Reporting simplifié



# Optimisation du Quotidien

Améliorez votre efficacité avec l'intelligence artificielle et les outils numériques



## Efficacité

L'IA et les NTIC permettent de **réduire le temps** consacré aux tâches administratives, permettant à vos équipes de se concentrer sur les actions à forte valeur ajoutée. Cela garantit une organisation optimale et aide à maximiser l'impact de chaque rencontre avec les professionnels de santé et une charge mentale diminuée.

## Productivité

Grâce à des outils digitaux et aux NTIC, les commerciaux peuvent optimiser leur organisation quotidienne, augmentant leur efficacité et réduisant le stress lié à la gestion administrative. Avec l'automatisation, les commerciaux bénéficient d'une préparation intelligente pour chaque visite, ce qui augmente leur **productivité** et améliore leur confort de travail.



# Visite Médicale & Promotion

Engager les médecins prescripteurs efficacement



## Engagement

Ce module se concentre sur les techniques modernes d'engagement des médecins prescripteurs, favorisant une **communication claire** et persuasive pour une meilleure prescription afin de garantir la promotion de produits médicaux.

## Prescription

Les participants apprendront à valoriser les bénéfices thérapeutiques tout en respectant le cadre réglementaire, garantissant des échanges médicaux **impactants** et durables, soutenu par le digital et l'intelligence artificielle.



# Bénéfices équipes

Optimisation commerciale



Les bénéfices de notre programme pour vos équipes sont nombreux. **Améliorez la productivité** et le temps passé sur le terrain avec des méthodes modernes, l'IA et des outils digitaux. Grâce à notre formation, vos équipes seront mieux organisées et prêtes à relever les défis du marché, augmentant ainsi leur performance commerciale de manière significative.

- ▼ La formation offre des **bénéfices considérables** pour vos équipes commerciales. En boostant leurs performances commerciales sur le terrain et en intégrant des outils digitaux, l'IA et les NTIC vos collaborateurs pourront se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée, améliorant ainsi la performance globale de l'équipe.

## TABLEAU RÉCAPITULATIF

### PRODUCTIVITÉ

Plus de temps pour les clients

### TEMPS TERRAIN

Activités à plus forte valeur ajoutée

### PERFORMANCE

Meilleure organisation et résultats



# Formation moderne

Approche concrète



Notre approche repose sur des cas pratiques et des outils simples à utiliser. Nous croyons que l'apprentissage doit être à la fois engageant et directement applicable. C'est pourquoi chaque module de notre programme de formation a été conçu pour intégrer des mises en situation qui reflètent le quotidien des équipes commerciales pharmaceutiques. En adoptant des techniques d'enseignement interactives et numériques, nous cherchons à ancrer rapidement de nouvelles habitudes de travail. L'objectif principal est de générer des résultats visibles sur le terrain, permettant à vos équipes de maximiser leur efficacité et leur performance. De plus, nous offrons un suivi post-formation pour s'assurer que les compétences acquises sont mises en pratique et sont bénéfiques au sein de votre organisation. Ainsi, nos participants ne se contentent pas d'apprendre ; ils développent des compétences qu'ils peuvent appliquer immédiatement pour répondre aux enjeux spécifiques de leur environnement professionnel.



# Contactez-nous et demandez votre devis



[Cliquez ici pour voir le site internet](#)

galinonclaire@gmail.com

06.07.87.94.72



**Formation : IA  
& BtoB Pharma**

**Qualiopi**  
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE