



RISE! with .emt : Stratégies gagnantes en santé



Public visé

Professionnels de la HealthTech (dispositif médical, santé numérique, Diagnostic in Vitro) :

- Dirigeants d'entreprise
- PDG
- DAF
- Membres du conseil stratégique



Pourquoi participer ?

Les stratégies gagnantes en santé occupent une place centrale dans un contexte où la transformation digitale et l'évolution rapide des besoins en soins de santé imposent de nouvelles approches. Ce programme abordera des thématiques essentielles, telles que l'optimisation des performances humaines, les stratégies de levée de fonds et les différentes options d'exit.

Ce qui distingue cette formation, c'est la participation d'experts de renom, issus de domaines variés, offrant une perspective enrichie sur les enjeux actuels.

En complément, des témoignages de professionnels spécialisés en HealthTech viennent illustrer concrètement ces notions, permettant ainsi d'allier savoir théorique et retours d'expérience dans un cadre pédagogique innovant et immersif.



Prérequis

Aucun



Objectifs pédagogiques

- Découvrir comment le bien-être devient un levier stratégique pour optimiser la performance des CEOs et de leurs équipes.
- Explorer les stratégies et mécanismes de financement adaptés à la HealthTech.
- Anticiper les opportunités et défis des stratégies d'exit pour assurer une transition optimale, en limitant les risques et maximisant la valeur pour l'entreprise.





Contenu de la formation

Module 1: Performances humaines

- Comprendre le rôle central du bien-être dans la performance individuelle et collective.
- Découvrir les outils et techniques pour cultiver un environnement de travail stimulant et propice à l'innovation.
- Développer des compétences de leadership centrées sur l'humain, essentielles pour soutenir des équipes performantes et engagées.

Module 2: Les levées de fonds et leurs mécanismes

- Comprendre les différentes sources et les différents mécanismes de financement disponibles pour les entreprises de santé.
- Savoir structurer et présenter un dossier de levée de fonds convaincant.
- Acquérir des compétences en négociation et en gestion de relations avec les investisseurs.

Module 3: Les stratégies d'exit : anticipation et risques

- Découvrir les différentes options d'exit disponibles pour les entreprises de santé.
- Savoir planifier et structurer une stratégie d'exit optimale, adaptée aux objectifs de l'entreprise.
- Apprendre à identifier et gérer les risques associés à chaque type de sortie.



Modalités pédagogiques

Techniques : ordinateur, vidéoprojecteur, tableau blanc.

Encadrement : Formateur titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou équivalent ; expérience professionnelle de plus de 5 ans dans le domaine des dispositifs médicaux.



Moyens et supports pédagogiques

Un espace extranet dédié sera mis à la disposition de chaque stagiaire.

Support de cours et exercices.



Modalités d'évaluation et de suivi

Suivi : Feuilles de présence à la demi-journée, signées par les stagiaires et contresignées par le formateur, attestations de fin de formation remises à chaque stagiaire.

Évaluation : QCM et Questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.



Informations pratiques

Durée : 5 heures

Modalité d'accès : Formation sur site client ou à distance

Nombre de participants maximum : 30

Délai d'accès : formation réalisable sous 2 à 4 mois.

Tarif : 0,00 € HT

Accessibilité : Accès possible aux personnes à mobilité réduite et adaptation possible selon handicap : nous contacter

Contact : bonjour@md101.io

« Investir dans la formation c'est conjuguer au présent mais aussi au futur le souci des hommes et le souci des résultats. »