



STRATÉGIE

Pour lancer avec succès votre nouveau DM,
préparez votre approche marketing en amont



INFORMATIONS PRATIQUES

Date : 21 et 22 septembre 2023

Durée totale : 7h00

Horaires : 9h00-12h30

Nombre de participants : 12 personnes maximum

Modalités d'accès : formation en inter-entreprise à distance

Tarif : 750€ HT / personne

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

Contact : bonjour@md101.io



A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Dirigeants d'entreprises dans la santé
- Professionnels du dispositif médical
- Responsables commerciaux et marketing novices

PRÉREQUIS

Connaissance de base en marketing stratégique et marketing opérationnel.

Connaissance de son marché, concurrence, éléments différenciants de son offre.

Bonne connaissance de la chaîne de valeur de son entreprise



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir **anticiper sa stratégie marketing** dans le cadre d'un lancement de nouveau dispositif médical
- Savoir **définir un plan d'action** à mettre en place pour optimiser le lancement d'une innovation médicale

POURQUOI PARTICIPER ?

Pour structurer une démarche marketing efficace, en respectant le bon timing et les best practices du marché du DM.

Vous lancez une innovation médicale et vous avez du mal à prioriser et anticiper les outils à mettre en place ainsi que la stratégie optimum.

L'objectif de cette formation est justement de passer en revue les points clés stratégiques ainsi qu'opérationnels d'un lancement de produit dispositif médical.

Ainsi apprendre à se structurer et s'organiser notamment en vue d'une stratégie go-to-market pertinente.

Pour lancer avec succès votre nouveau DM,
préparez votre approche marketing en amont



DISTANCIEL

CONTENU DE LA FORMATION

1. Définir une stratégie optimale

- ✓ Analyse de Marché
- ✓ Analyse de la Concurrence
- ✓ Analyse SWOT
- ✓ Segmentation
- ✓ Ciblage
- ✓ Positionnement

2. Réaliser un plan d'action efficace

- ✓ Branding
- ✓ Communication
- ✓ Digital
- ✓ Planification
- ✓ Pilotage de la performance
- ✓ Synthèse et conclusions

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- **Pédagogiques** : support de cours et exercices.
- **Techniques** : ordinateur.
- **Encadrement** : Formateur titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou équivalent ; expérience professionnelle de plus de 5 ans dans le domaine des dispositifs médicaux.

MOYENS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- **Suivi** : Feuilles de présences à la demi-journée signées par les stagiaires et contresignées par le formateur, attestations de fin de formation remises à chaque stagiaire.
- **Evaluation** : Exercices de mise en application en utilisant les principaux outils marketing, QCM et questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

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



MD101 Consulting, 276 avenue du Douard - 13400 AUBAGNE
SIRET : 79033094800023 - Email : bonjour@md101.io

ORGANISME DE FORMATION

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 93131913913 auprès du préfet de région Provence-Alpes-Côte d'Azur