

Développer les Ventes de Solutions de Santé et de Dispositifs Médicaux auprès des Hôpitaux et Cliniques

Lien : https://maroc-performance.com/formation/developper-les-ventes-de-solutions-de-sante-et-de-dispositifs-medicaux-aupres-des-hopitaux-et-cliniques

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM154

CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités du marché hospitalier et des établissements de santé.
- Maîtriser les mécanismes de décision et d’achat des hôpitaux et cliniques.
- Identifier les principaux décideurs, prescripteurs, utilisateurs et influenceurs.
- Construire une stratégie de prospection ciblée dans le secteur de la santé.
- Qualifier efficacement les opportunités commerciales et les projets d’équipement.
- Construire une proposition de valeur combinant bénéfices cliniques, opérationnels et économiques.
- Présenter et démontrer efficacement des solutions de santé et dispositifs médicaux.
- Adapter son argumentaire aux médecins, directions, acheteurs, pharmaciens et responsables techniques.
- Répondre efficacement aux objections techniques, cliniques, financières et organisationnelles.
- Maîtriser les étapes commerciales liées aux appels d’offres et consultations.
- Négocier efficacement tout en préservant la valeur et la rentabilité.
- Développer les comptes existants et fidéliser durablement les établissements de santé.
- Piloter le pipeline, le forecast et les principaux indicateurs de performance commerciale.

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux spécialisés dans les dispositifs médicaux
- ✔ Ingénieurs commerciaux du secteur de la santé
- ✔ Business Developers Healthcare
- ✔ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✔ Responsables des ventes de dispositifs médicaux
- ✔ Responsables Grands Comptes / Key Account Managers
- ✔ Responsables commerciaux de laboratoires et entreprises de santé
- ✔ Responsables de développement de solutions hospitalières
- ✔ Chefs de produits et Product Managers Healthcare
- ✔ Responsables marketing et développement commercial santé
- ✔ Distributeurs et importateurs de dispositifs médicaux
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprises spécialisées dans les technologies de santé
- ✔ Responsables de comptes hospitaliers et institutionnels
- ✔ Consultants et professionnels intervenant dans le développement commercial du secteur de la santé

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’Écosystème des Achats Hospitaliers et de Santé

- Identifier les différents acteurs : hôpitaux, cliniques, centrales d’achat, établissements publics et privés.
- Comprendre les circuits de décision, les processus d’achat et les contraintes budgétaires.
- Cartographier les parties prenantes impliquées dans une décision d’équipement ou de solution médicale.

2 / Maîtriser les Spécificités de la Vente de Dispositifs Médicaux

- Comprendre les particularités des cycles de vente dans le secteur médical.
- Identifier les enjeux cliniques, économiques, techniques et opérationnels liés aux dispositifs médicaux.
- Adapter son approche commerciale aux exigences des professionnels de santé.

3 / Identifier et Qualifier les Opportunités Commerciales

- Détecter les besoins émergents des hôpitaux et cliniques.
- Qualifier les projets selon leur potentiel, leur urgence, leur budget et leur processus décisionnel.
- Construire une stratégie de prospection ciblée par établissement et par spécialité.

4 / Cartographier les Décideurs et les Influenceurs Hospitaliers

- Identifier les prescripteurs, utilisateurs, acheteurs, pharmaciens, directions et responsables techniques.
- Comprendre les intérêts et critères de décision de chaque interlocuteur.
- Construire une stratégie d’engagement adaptée à chaque partie prenante.

Maroc Performance

5 / Construire une Proposition de Valeur Médicale et Économique

- Traduire les caractéristiques techniques en bénéfices cliniques et opérationnels.
- Démontrer l’impact de la solution sur la qualité des soins, la sécurité et l’efficacité.
- Construire un argumentaire intégrant ROI, TCO, économies et performance hospitalière.

6 / Réussir la Prospection et la Prise de Rendez-vous en Milieu Hospitalier

- Développer des approches de prospection adaptées aux établissements de santé.
- Utiliser efficacement le téléphone, l’email, le réseau professionnel et les recommandations.
- Obtenir des rendez-vous avec les interlocuteurs à forte influence.

7 / Réaliser une Découverte Commerciale Approfondie

- Identifier les problèmes cliniques, techniques, organisationnels et financiers.
- Utiliser les techniques de questionnement et d’écoute active.
- Transformer les besoins exprimés en opportunités commerciales qualifiées.

8 / Présenter et Démontrer une Solution de Santé avec Impact

- Construire des présentations adaptées aux différents profils d’interlocuteurs.
- Organiser des démonstrations orientées usages, bénéfices et résultats.
- Répondre aux questions techniques et aux objections avec rigueur.

9 / Gérer les Appels d’Offres et les Processus de Consultation

- Identifier les opportunités d’appels d’offres et de consultations hospitalières.
- Analyser les cahiers des charges, critères d’évaluation et exigences documentaires.
- Coordonner les équipes commerciales, techniques, réglementaires et financières pour construire une réponse compétitive.

10 / Maîtriser la Négociation avec les Hôpitaux et les Cliniques

- Négocier les prix, volumes, conditions commerciales, maintenance et services associés.

Maroc Performance

- Défendre la valeur de la solution face aux demandes de remise.
- Construire des accords équilibrés tout en protégeant la marge et la rentabilité.

11 / Développer les Comptes Existants et Fidéliser les Établissements de Santé

- Mettre en place des plans de développement par compte.
- Identifier les opportunités d’upselling, de cross-selling et de renouvellement d’équipements.
- Développer une relation durable fondée sur la qualité de service et la création de valeur.

12 / Piloter la Performance Commerciale et Accélérer la Croissance

- Suivre les KPI : chiffre d’affaires, marge, pipeline, taux de conversion et durée du cycle de vente.
- Construire un forecast fiable et prioriser les opportunités stratégiques.
- Mettre en place un plan d’action commercial permettant de développer durablement les ventes dans le secteur de la santé.

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

23 Nov. au 02 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance