AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Commercialiser auprès des cliniques MCO : maîtrisez les codes et le cycle de vente hospitalier

Lien : https://afrique-formation.com/formation/commercialiser-aupres-des-cliniques-mco-maitrisez-les-codes-et-le-cycle-de-vente-hospitalier

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
SAN67

CATÉGORIE
Management Hospitalier et Stratégie de Santé

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre le fonctionnement des cliniques MCO et leurs circuits d’achat
- ✔ Identifier les décideurs clés du secteur hospitalier
- ✔ Développer une stratégie de prospection efficace en milieu médical
- ✔ Construire un argumentaire commercial adapté au secteur de la santé
- ✔ Maîtriser les cycles de vente complexes en environnement hospitalier
- ✔ Savoir répondre aux appels d’offres des établissements de santé
- ✔ Optimiser la relation client dans le secteur médical
- ✔ Respecter les règles d’éthique et de conformité du secteur santé
- ✔ Développer des partenariats durables avec les établissements MCO
- ✔ Améliorer la performance commerciale en milieu hospitalier

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux du secteur médical et pharmaceutique
- ✔ Responsables commerciaux santé
- ✔ Ingénieurs d’affaires dans le secteur hospitalier
- ✔ Responsables grands comptes (Key Account Managers)
- ✔ Responsables marketing santé
- ✔ Fournisseurs de dispositifs médicaux et équipements hospitaliers
- ✔ Dirigeants de PME du secteur médical
- ✔ Toute personne souhaitant vendre auprès des cliniques MCO

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Comprendre l’écosystème des cliniques MCO

- Définition des établissements MCO (Médecine, Chirurgie, Obstétrique)
- Organisation du système de santé privé
- Enjeux économiques et réglementaires

2 / Cartographie des décideurs hospitaliers

- Directeurs d’établissements
- Pharmaciens hospitaliers
- Cadres de santé et acheteurs
- Processus de décision interne

3 / Comprendre le circuit d’achat hospitalier

- Appels d’offres et marchés privés
- Procédures d’achat et validation
- Contraintes budgétaires et réglementaires

4 / Positionnement de l’offre produit

- Analyse des besoins cliniques
- Différenciation concurrentielle
- Proposition de valeur adaptée au secteur MCO

Afrique Formation

5 / Techniques de prospection en milieu hospitalier

- Approche terrain et prise de contact
- Utilisation des réseaux professionnels
- Stratégies d’entrée en établissement

6 / Construction d’un argumentaire médical et commercial

- Argumentaire basé sur les bénéfices cliniques
- Gestion des objections
- Adaptation au langage médical

7 / Processus de vente en environnement médical

- Cycle de vente long et complexe
- Suivi des opportunités commerciales
- Négociation avec les établissements

8 / Gestion des appels d’offres hospitaliers

- Analyse des cahiers des charges
- Montage des dossiers techniques et commerciaux
- Réponse aux consultations

9 / Fidélisation et relation client hospitalière

- Suivi post-vente
- Formation et accompagnement des équipes médicales
- Développement de partenariats durables

10 / Éthique, conformité et réglementation

- Cadre réglementaire du secteur santé
- Transparence et conformité

Afrique Formation

- Bonnes pratiques commerciales en milieu médical

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

Prochaines dates programmées

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

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

Afrique Formation — Tous droits réservés