

PARCOURS MÉTIER MSL

Plan Stratégique Médical Régional

Objectifs pédagogiques

- Développer sa vision des régions
- Développer son analyse et devenir un acteur de la stratégie commerciale
- Identifier les données ventes et les marchés porteurs puis les exploiter
- Elaborer une stratégie régionale à partir des données de marché et des priorités de santé régionales
- Construire son plan d'action en intégrant des indicateurs stratégiques
- Devenir force de propositions stratégiques et tactiques

Profils concernés

- MSL, Manager MSL, Directeur médical

Méthodes pédagogiques

- Animation en duo par un expert en management marketing et ventes et un expert en management médical
- Théorie + cas pratiques
- Utilisation de supports numériques : Power Point
- Remise du support pédagogique
- Réalisation d'un Plan Stratégique Médical Régional personnalisé
- Suivi post formation à distance

Format

- Séminaire
- Durée module : 2 jours + coaching téléphonique 0,5 jour par personne

Nota Bene : Pour toutes nos formations le contenu et le format sont adaptables à vos besoins

Les + de la formation




20 ans d'expertise dans le management et la communication du secteur pharmaceutique

Auditeur du LEEM sur le référentiel métier RMR (MSL)

Mises en situations proches de la réalité

Coaching personnalisé et identification des axes d'amélioration

Contact

 Marc Labourdette
06 84 25 31 68
 marc.labourdette@brain-ed.fr


Programme

Rôle du référent scientifique régional d'aujourd'hui et de demain autour d'un cas pratique :

- Analyse de données médicales
- Outils d'analyse stratégique (SWOT, identification des facteurs clés de succès...)
- Identification des facteurs clés de succès
- Plan régional opérationnel
- Bases du Management de projet
- Élaboration du plan stratégique médical régional