

PHR-02

OPTIMISER LA CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET DEVELOPPER UNE POLITIQUE COMMERCIALE EFFICACE DANS LE DOMAINE PHARMACEUTIQUE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les enjeux et les spécificités du marché pharmaceutique
- Maîtriser les outils et les techniques d'analyse de marché
- Identifier les segments de marché pertinents et les cibles clients
- Développer une politique commerciale cohérente et efficace
- Mettre en place des actions commerciales ciblées et rentables

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Comprendre le marché pharmaceutique**
 - Les caractéristiques du marché pharmaceutique
 - Les différents acteurs du marché
 - L'environnement réglementaire
 - Les tendances du marché
- **Analyser le marché pharmaceutique**
 - Les outils d'analyse de marché
 - Les études de marché
 - La veille concurrentielle
 - L'analyse SWOT
- **Définir sa stratégie commerciale**
 - La segmentation du marché
 - Le ciblage client
 - Le positionnement de l'entreprise
 - Le marketing mix
- **Mettre en place une politique commerciale efficace**
 - Le plan d'action commercial
 - Le budget commercial
 - L'animation des réseaux de vente
 - La communication commerciale

- **Évaluer les résultats**
 - Les indicateurs de performance commerciale
 - Le tableau de bord commercial
 - Reporting commercial

PUBLIC CIBLE :

- Chargés d'affaires
- Responsables commerciaux
- Chefs de produit
- Marketing managers

DUREE DE LA FORMATION :

3 Jours (24 heures)

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience