

PHR-02

OPTIMISER LA CONNAISSANCE DU MARCHE 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