



"Vendre et se vendre auprès de ses patients et de ses prescripteurs" suivie de "Mieux comprendre le rôle des OCAM"

Au programme de cette journée de formation :

Partie 1 - Vendre & se vendre auprès de ses patients

Indentification de vos interlocuteurs

- . Typologie et mode de fonctionnement
- . Les règles d'or de la communication en face à face

Les points clés de la communication avec les séniors

Découverte de leurs attentes, leurs motivations et leurs préoccupations.

Réussir ses ventes

(aides auditives et accessoires)

- . Fidélisation et conquête de nouveaux clients
- . Analyse et traitement des objections
- . Plan de communication annuel

Partie 2 - Vendre & se vendre auprès de ses prescripteurs

- . Identification de vos prescripteurs potentiels et leur profil.
- . Définir les attentes des professionnels de santé.
- . Les moyens à mettre en œuvre pour fidéliser et convaincre les indécis.

Partie 3 - Mieux comprendre le rôle des OCAM

- . Qui sont-elles ? Discerner leurs forces et faiblesses.
- . Les offres proposées par ces organismes et leurs ambitions futures.
- . Les stratégies à adopter face à ce type de concurrence.
- . Les attentes des consommateurs face aux OCAM.

Remise du support complet de formation à chaque participant.