



## "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**

##### **Identification 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.**