



STRATÉGIE

Pour lancer avec succès votre nouveau DM, préparez votre approche marketing en amont



**Public visé**

Professionnels du dispositif médical ou du diagnostic in vitro :

- Dirigeants d'entreprises dans la santé
- Professionnels du dispositif médical
- Directeurs Commerciaux-Marketing



**Pourquoi participer ?**

Vous lancez une innovation médicale et vous avez du mal à prioriser et anticiper les outils à mettre en place ainsi que la stratégie optimum.

L'objectif de cette formation est justement de passer en revue les points clés stratégiques ainsi qu'opérationnels d'un lancement de produit dispositif médical.

Ainsi apprendre à se structurer et s'organiser notamment en vue d'une stratégie go-to-market pertinente.



**Prérequis**

Connaissance de base en marketing stratégique et marketing opérationnel.

Connaissance de son marché, concurrence, éléments différenciants de son offre.

Bonne connaissance de la chaîne de valeur de son entreprise



**Objectifs pédagogiques**

- Savoir anticiper sa stratégie marketing dans le cadre d'un lancement de nouveau dispositif médical
- Savoir définir un plan d'action à mettre en place pour optimiser le lancement d'une innovation médicale





## Contenu de la formation

1. Définir une stratégie optimale
  - Analyse de Marché
  - Analyse de la Concurrence
  - Analyse SWOT
  - Segmentation
  - Ciblage
  - Positionnement
2. Réaliser un plan d'action efficace
  - Branding
  - Communication
  - Digital
  - Planification
  - Pilotage de la performance
  - Synthèse et conclusions



## Modalités pédagogiques

Techniques : ordinateur, vidéo-projecteur, tableau blanc..

Encadrement : Formateur titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou équivalent ; expérience professionnelle de plus de 5 ans dans le domaine des dispositifs médicaux.



## Moyens et supports pédagogiques

Un espace extranet dédié sera mis à la disposition de chaque stagiaire.  
Support de cours et exercices.



## Modalités d'évaluation et de suivi

Suivi : Feuilles de présences à la demi-journée signées par les stagiaires et contresignées par le formateur, attestations de fin de formation remises à chaque stagiaire.

Evaluation : QCM et Questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.



## Informations pratiques

Durée : 7 heures

Modalité d'accès : Formation sur site client ou à distance

Nombre de participants maximum : 10

Délai d'accès : formation réalisable sous 2 à 4 mois.

Tarif : 1990,00 € HT

Accessibilité : Accès possible aux personnes à mobilité réduite et adaptation possible selon handicap : nous contacter  
Contact : [bonjour@md101.io](mailto:bonjour@md101.io)

« Investir dans la formation c'est conjuguer au présent mais aussi au futur le souci des hommes et le souci des résultats. »