

DEVELOPPER L'ACTIVITE D'ORTHOPEDIE-ORTHESE

Profil des apprenants

- Pharmacien/ne ayant un DU Orthopédie
- Orthopédiste / Orthésiste
- PSDM orthopédiste

Prérequis

Appartenir à la catégorie de public concerné

Modalités



Classe virtuelle

L'inscription se fait :

- sur le site d'ACTIAFORM Santé plus
- par téléphone
- par mail

Durée

7h

9h-12H30 / 13h30-17h

1 jour

Animateur

Ludovic GRIMALDI

Formateur Orthopédiste-Orthésiste



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Optimiser leurs stratégies de vente :
 - En optimisant leur approche commerciale pour mieux répondre aux besoins des patients
 - En valorisant leur expertise et leurs produits pour fidéliser leur clientèle
- ✓ Développer leur réseau professionnel :
 - En ciblant les centres de rééducation et les établissements hospitaliers
 - En mettant en place des actions pour établir des partenariats durables
- ✓ Élaborer un plan d'action efficace :
 - En structurant une stratégie de prospection adaptée à leur activité
 - En identifiant aux mieux les opportunités de croissance et les leviers commerciaux
- ✓ Renforcer leur visibilité et leur positionnement
 - En améliorant leur communication et leur présentation auprès des professionnels de santé
 - En se démarquant sur le marché en proposant des solutions adaptées et innovantes par rapport à la concurrence



Contenu de la formation

- ✓ **Accueil des participants**
 - Présentation de l'organisme de formation et du formateur
 - Présentation des stagiaires et de leurs attentes
 - Objectifs de la formation
 - Test d'entrée en formation
- ✓ **Développer un marché en Orthopédie-orthèses**
 - Prospecter son environnement
 - Préparer ses démarchages
 - Écouter et collecter les informations pour être plus réactifs
 - Conseiller et convaincre
 - S'adapter dans les situations plus difficiles
- ✓ **Développer la patientèle en Orthopédie-orthèses**
 - Peut-on vendre une promesse médicale ?
 - Réussir son premier contact
 - Écouter et collecter les informations pour mieux aider
 - Conseiller et convaincre le client / patient
 - S'adapter dans les situations plus difficiles

Groupe

Minimum 4 personnes
Maximum 15 personnes

Tarif

400€ HT soit 480€ TTC par apprenant



Méthodes et moyens pédagogiques

Connexion à la plateforme ZOOM à l'aide des identifiants qui auront été transmis à chaque apprenant en amont de la formation

Les méthodes pédagogiques sont celles de la classe virtuelle :

- ✓ **Méthodes positives** - DIAPORAMA - Exposés - vidéo - documents
- ✓ **Méthodes interrogatives** – Questionnaires et quizz
- ✓ **Méthodes démonstrative** - Vidéos et photos

Le Tuteur pédagogique de la formation est le formateur référent

Pour tout problème logistique une tutrice d'ACTIAFORM est à votre disposition pendant toute la durée de la formation

Un "livret de formation" sera disponible sur l'espace apprenant de chaque stagiaire



Evaluations

- ✓ **Evaluation des connaissances de l'apprenant** par une pré autoévaluation en ligne, en début de formation
- ✓ **Evaluations formatives intermédiaires** sous forme de QCM en ligne
- ✓ **Evaluation certificative** sous forme de QCM, en fin de formation.
- ✓ **Questionnaire de satisfaction sur la formation** : A la fin de la formation un questionnaire à remplir en ligne permettra à l'apprenant d'exprimer sa satisfaction sur le parcours qu'il vient de suivre. L'analyse de ces retours permettra à l'équipe d'ACTIAFORM de connaître l'avis des apprenants et d'effectuer, le cas échéant, les modifications nécessaires pour améliorer le parcours et ses conditions logistiques.