



APT FORMATION
APPRENDRE POUR TOUS

Durée : 40 heures

Lieu : Dans l'entreprise

Profil des stagiaires :

- Conseillers en création de centres dentaires.
- Responsables commerciaux ou marketing dans le domaine médical.

Pré-requis :

- Occuper ou viser une fonction impliquant des responsabilités commerciales ou managériales.
- Motivation à développer ses compétences en communication, prospection et management commercial.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Equipe pédagogique

- Formateurs expérimentés

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents, supports de formation
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quiz

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Emargements
- Questions orales et écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation

ANIMATION COMMERCIALE



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle et l'importance de l'animation commerciale dans un centre dentaire.
- Développer des techniques de communication et de promotion adaptées au secteur de la santé.
- Concevoir et piloter des actions commerciales et marketing éthiques et efficaces.
- Fédérer les équipes autour d'objectifs communs pour dynamiser l'activité.
- Évaluer et améliorer la performance commerciale d'un centre dentaire.

CONTENU DE LA FORMATION

Les bases de l'animation commerciale en santé

- Le rôle de l'animateur commercial dans un centre dentaire
- Éthique et déontologie dans la promotion des services de santé
- Analyse du marché dentaire : tendances, acteurs, attentes des patients
- Les fondamentaux de la communication commerciale
- Exercices pratiques : cartographie des parties prenantes et analyse des besoins

Communication et techniques de vente appliquées

- Les outils de communication orale et non verbale
- Les étapes du cycle de vente consultative
- Techniques de questionnement et d'écoute active
- Élaboration d'un argumentaire commercial adapté au secteur dentaire
- Jeux de rôle : simulation d'entretiens avec prospects, partenaires ou financeurs

Prospection et actions de développement

- Identifier les cibles stratégiques (patients, partenaires, banques, assurances, ARS)
- Choix des canaux de prospection (réseaux, événements, digital, recommandations)
- Élaboration d'un pitch impactant et clair
- Organisation et suivi de la prospection (agenda, CRM, relances)
- Atelier pratique : rédaction de messages commerciaux et prise de contact

Animation d'équipe et motivation commerciale

- Les rôles et missions d'un animateur commercial en centre de santé
- Outils de pilotage d'équipe (briefings, challenges, reporting)
- Les leviers de motivation (individuels et collectifs)
- Gestion des résistances et des conflits
- Exercices : mise en situation d'animation de réunion et de briefing commercial

Stratégie commerciale et mise en pratique

- Élaboration d'un plan d'action commerciale (PAC) pour un centre dentaire
- Définition des indicateurs de suivi (KPI : taux de conversion, satisfaction patient, partenariats)
- Intégration des outils digitaux (CRM, réseaux sociaux, communication en ligne)
- Simulation complète : de la prospection à la présentation du projet en comité d'investisseurs
- Bilan et feedback personnalisé pour chaque participant