

Programme de Formation

Durée formation personnalisée : 600 h
Destinataires : Public Technico-commerciaux
Pré-requis : Expérience Commerciale en B to B

Objectifs Opérationnels : Etre capable de connaître tous les aspects de fonctionnement d'une structure médicale et être capable de d'organiser des actions pour la mise en place des solutions matériels et logiciels

Connaissances requises : Sensibilisation à l'environnement Mac et PC.

Modalités d'accès :

En cas de situation de handicap, il sera nécessaire de nous prévenir afin que nous adaptions avec vous nos moyens et nos méthodes. Contactez le 06.08.50.00.91,

Lieu et coût

sur convention ou devis
Mobilité Grand Est, Haut de France, Paris

Qualité et indicateur de résultat : sont définis de manière opérationnelle par les coordinateurs des actions collectives et leur adaptation aux besoins des participants.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Exposés théoriques - maîtrise sur exercices et cas pratiques études de cas pour appropriation en situation.

Temps d'échanges présentiel et à distance

Pour une pédagogie active et les stagiaires acteurs de leur formation.

Support : Ordinateur équipé des logiciels MediStory4, DoctoLib, Dictées Vocales, Cogilog à jour de la dernière version.

Logiciel Dictée Vocale

Profil des Formateurs Nicolas Peduzzi - Franck Ripoche Experts Agréés MediStory4

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

La formation s'effectue en présentiel • des fiches de présence sont signées par le stagiaire et le formateur en demi-journée, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation. Les connaissances des stagiaires sont contrôlées par des exercices en situation réelle. – Une fiche de positionnement auto-évaluation avant après est remplie par le stagiaire
• Une fiche de satisfaction de la formation est remplie par le stagiaire à la fin de la formation.
• Certificat de suivi de l'action de formation remis au stagiaire

Contact : contact@npsi.info – Tél 09 73 79 56 05

DICTÉES VOCALES 9 jours – 61 h

SUR MAC : Voice Helium – **SUR PC** : Dragon médical one, et Dragon anywhere
cible médecins, dentistes, avocats, notaires

Savoir : 4 jours - 26 h

- connaissance et principe de la dictée vocale
- découverte des métiers futurs utilisateurs
- pré-requis techniques (version système - matériel - source acquisition sonore)
- bien évaluer les besoins clients - Les questions à poser
- démarche commerciale de recrutement clients
- les différentes méthodes de mise en oeuvre en fonction des besoins
- les relations avec le fournisseur : commandes, réception des informations d'installation, installation des solutions en fonction des besoins clients.
- être capable d'appâter un prospect en lui installant directement une version de test gratuite comment, avec quoi, formation minimum....
- installation de la solution, test de niveaux I
- les réglages : paramétrage au plus près des aspiration clients = efficience.
- la gestion du vocabulaire
- les insertions automatiques
- les options de mises en forme
- anticiper les fins de période d'abonnement : vendre le mandat SEPA

Savoir Faire : 2 jours – 14 h

- test d'installation
- présentation de cette installation par une démonstration
- comment récupérer des supports adéquats en fonction de la spécialité ? (montrer un exemple de cardiologie à un cardiologue à plus d'impact que lui montrer un exemple de généraliste !)
- présentation de l'offre commerciale
- gestion des ré-abonnements

Savoir Etre : 3 jours – 21 h

- mise en situation sur commande client sous contrôle du tuteur

UTILISATION DES OUTILS DE GESTION – 3 jours 21 h

Savoir : 1 jour - 7 h

La gestion commerciale cogilog

- création d'un compte client
- création d'un devis
- validation d'un devis en bon de commande
- savoir rédiger une proposition de financement NANCEO

Utilisation des messageries instantanées

- Groupe Discord pour les échanges avec d'autres consultants médicaux
- iMessage pour les échanges avec la maintenance des éditeurs

Savoir Faire : 1 jour – 7 h

- Exercices de simulation d'une offre commerciale complète
- Suivi des échanges sur le groupe Discord
- Exercices de simulation d'échanges avec l'éditeur

Savoir Etre : 1 jour – 7 h

- Rédaction d'une offre commerciale sous contrôle du tuteur
- Prise d'appel de maintenance sous contrôle du tuteur et échanges avec L'assistance éditeurs et groupe Discord



PROCESS'CONTACT 4 impasse Thiers 51160 AY
Tél : 03 26 51 54 54 – 06 08 50 00 91 - scpc@orange.fr

Maj 01/09/2024

FORMATION A L'ENVIRONNEMENT MAC – 6 jours - 42 h

Savoir – 2 jours – 14 h

- Les préférences système
 - Général, Bureau, économiseur d'écran, Dock, Mission contrôle
 - Siri
- Connaissance du langage : bureau, Airdrop, Icloud, sauvegarde.....
- Les réglages indispensables à apporter dans les préférences système
- Savoir identifier les caractéristiques d'un mac : système, type de disque dur
- Capacité, espace disque disponible
- Savoir intervenir sur les paramétrages réseaux, câblés, Wifi...

Savoir faire – 2 jours – 14 h

- Préparation d'ordinateurs en atelier sous contrôle du tuteur

Savoir Etre - 2 jours – 14 h

- Participation à une installation Client sur site sous contrôle du tuteur

LOGICIELS MEDICAUX

MédiStory 4 – 18 jours - 126 h

Savoir – 9 jours – 63 h

- Acquisition du langage Médical et de l'organisation d'un cabinet **1 jour**
- connaissance des différentes spécialités clients, **1 jour**
- connaissance des taches qui nous sont demandées **2 jours**
 - tenue et conservation des dossiers patients
 - productions de documents
 - échanges avec les différents acteurs de la santé
 - suivi de la patientèle
 - agendas
 - facturation
 - échange partenaire sociaux (CPAM....)
 - assistance client
 - formations
- découvertes des grandes catégories clients et leur travail **2 jours**
(généralistes, cardiologues, dermatologues, chirurgiens, psychiatres, gynéco....) fonctionnement , demandes de ces clients, points à mettre oeuvre (Etherego - messagerie -cartes CPx...)
- connaissance des différents modules logiciels de MédiStory. les différentes typologies d'installation (mono poste, reseau, réseau distants, mobilité) **1 jour**
- savoir construire une offre commerciale, connaissance de la concurrence et argumentaire, suivre ses offres. **1 jour**
- préparer une installation (EtherEgo - messagerie - cartes CPS), planification pour la mise en route.... **1jour**

Savoir faire – 4 jours – 28 h

- installation monoposte 1 jour
- installation multiposte 1 jour
- paramétrage 2 jours

Savoir Etre - 5 jours – 35 h

Mise en situation avec le tuteur sur des installations médecins
Attester la compétence à faire

DoctoLib – 6 jours – 42 h

Savoir – 1 jour – 7 h

- connaissance des différents modules logiciels. les différentes typologies d'installation (mono poste, réseau, réseau distants, mobilité) **1 jour**

Savoir faire – 1 jour – 7 h

- savoir construire une offre commerciale connaissance de la concurrence et argumentaire, suivre ses offres. **1 jour**

Savoir Etre – 4 jours – 28 h

Mise en situation avec le tuteur sur des installations médecins

Attester la compétence à faire

MATERIEL MEDICAL

Appareils connectés : ECG, TENSIOMETRE, BALANCESUR MAC ET MEDISTORY - 77 h

Savoir 3 jours – 21 h

- connaissance des différents métiers clients et de leurs besoins
- présentation des différents matériels et leur fonctions
 - ECG
 - tensiomètre
 - balances
 - oxymètre
- les autres appareils connectables :
 - Echographes
 - ECG en milieu cardiologie
 - appareils d'imageries
- le module kligo : découverte, installation et utilisation
- le module aspiration de MédiStory : découverte, installation et utilisation
- ECG cas particulier en réseau : installation et partage des données

Savoir-faire - 3 jours – 21 h

- installation, et utilisation de ces divers matériels
- tests d'intégration patients
- comment utiliser ces données et les partager (exports, courriers, mail correspondants)
- faire des propositions commerciales et les défendre

Savoir-Etre - 5 jours en clientèle – 35 h

Mise en situation réelle accompagnée par son tuteur

Attester la compétence à faire

Appareils connectés : ECG, TENSIOMETRE, BALANCESUR PC – 56 h

Savoir faire - 4 jours – 28 h

- installation, et utilisation de ces divers matériels
- tests d'intégration patients
- comment utiliser ces données et les partager (exports, courriers, mail correspondants)
- faire des propositions commerciales et les défendre

Savoir Etre - 4 jours en clientèle – 28 h

Mise en situation réelle accompagnée par son tuteur

Attester la compétence à faire

DEMARCHAGE COMMERCIAL – 25 j - 175 h

Identifier les logiciels, environnement mac pc, matériel utilisés

Savoir – 15 jours – 105 h

- Comment démarcher le secteur médical au travers du téléphone et du contact direct
- Savoir passer les barrières secrétaire
- Savoir comment arriver à mettre en place un rendez-vous de présentation
- utilisation des outils distanciels : zoom, teamviewer, anydesk
- Savoir présenter le logiciel MédiStory à un prospect - 10 vidéos avec texte de présentation à connaître
- Savoir présenter le logiciel DoctoLib à un prospect - 10 vidéos avec texte de présentation à connaître

Savoir-faire 4 jours – 28 h

- Jeu de rôle avec l'équipe avec simulation de démarchage et présentation du logiciel et matériel MédiStory 4 et DoctoLib

- en présentiel
- en distanciel

- à un généraliste
- à un spécialiste
- à une maison de santé

Savoir-Etre – 6 jours – 42 h

Démarchage Commercial en direct sous contrôle du tuteur