



Formation Professionnelle

High Performance Sales Manager

Programme

Smart Pharma Consulting propose une formation pour les directeurs des forces de vente du secteur pharmaceutique désireux de devenir des « High Performers »

1^{er} jour : L'évolution de l'environnement et ses implications

- Le système de santé français : national, régional et local (hôpitaux et autres institutions)
- Implications stratégiques, tactiques et organisationnelles pour les forces de ventes

2^{ème} jour : La performance des forces de vente – Stratégie

- Segmenter de manière dynamique et individuelle les clients
- Rechercher la préférence des clients
- Créer des interactions d'exception avec les clients

3^{ème} jour : La performance des forces de vente – Organisation

- Adapter les activités et renforcer les compétences requises
- Définir une structure flexible adaptée aux clients ciblés
- Développer des procédures pour faciliter la coopération entre les départements médico-marketing et ventes
- Instaurer une culture favorisant l'engagement et l'excellence

4^{ème} jour : Les best-in-class Leaders & Managers

- Développer et partager une vision et des valeurs
- Stimuler la passion des collaborateurs pour leur métier
- Manager selon le principe des « bénéfices réciproques »
- Planifier et piloter les activités des forces de vente

5^{ème} jour : Le développement spécifique des collaborateurs

- Utiliser des méthodes et des outils d'aide à l'amélioration de la connaissance et de la compréhension des clients
- Analyser la performance et définir les priorités
- Supporter la réalisation de plans d'actions pragmatiques
- Améliorer la collaboration trans-fonctionnelle

Méthode pédagogique

Méthode pédagogique unique, plébiscitée depuis 27 ans :

- Challenge « éducatif » (rigueur analytique, pertinence des recommandations, structure et qualité des présentations)
- Entraînement des participants à la résolution de problèmes d'entreprises (études de cas et exercices pratiques)
- Coanimation des séances avec des professionnels du secteur
- Nombre limité de participants (15 au maximum) afin de favoriser l'échange et d'assurer un encadrement efficace

Directeur pédagogique

Jean-Michel PENY - **Président de Smart Pharma Consulting**

- **Docteur en Pharmacie, MBA HEC, Master 2 Commerce International**
- **7 ans d'expérience de Direction Générale :**
Servier International – Novartis Génériques France
- **31 ans d'expérience de Conseil dans le secteur Pharmaceutique :**
Bain & Co, Arthur D. Little, Kearney, ISO Health Care Consulting
- **32 ans d'enseignement et de formation en entreprise :**
 - 1992 – 2014 : **ESCP Europe**
 - 1996 – 2005 : **HEC**
 - Depuis 2001 : **Faculté de pharmacie** de Paris XI
 - Depuis 2002 : **Smart Pharma Institute of Management**
 - Depuis 2005 : **Chaire ESSEC Santé**
 - 2006 – 2017 : **Faculté de médecine** de Paris VI
 - 2007 – 2013 : **ESSEC / Université Paris V**
[Formation de ~1150 cadres et ~2,100 étudiants]
- **41 articles publiés et plus de 150 « position papers » publiés**
- **6 livres publiés depuis 2008 :**
 - “Pharma Marketing Tool Box” (2 éditions)
 - “Le marketing du médicament en question(s)”
 - “Pharma Market Insights & Strategy” (2 éditions)
 - “Pharma Companies Strategies – Key facts & Challenges”

Publications récentes relatives à cette formation¹

- “Be a Smart Manager, not just a good one!”
- “Best-in-class Pharma Field Force Organization”
- “Best-in-class Medical Reps”
- “Best-in-class Hospital KAMs”

Profil des participants

Le programme s'adresse plus particulièrement aux :

- Directeurs régionaux
- Directeurs de zones
- Directeurs de réseaux
- Directeurs des ventes

Durée et Organisation du programme

- Le programme de formation sera organisé en région parisienne sur **5 jours (soit 35 heures)**

Frais de formation

- Le prix de la formation est fixé à : **9 000 € (HT)** par participant, pour les cours, le matériel pédagogique, les frais de location de salle, les pauses et les déjeuners

Conditions d'inscription

- Remplir un dossier d'inscription
- Valider l'adéquation du programme avec les attentes du candidat au cours d'un entretien avec le directeur pédagogique
- Signer une convention de formation professionnelle

Pour tout renseignement s'adresser à :

Jean-Michel Peny :

Tél. : 06 11 96 33 78

E-mail : jmpeny@smart-pharma.com

Le dossier d'inscription et la convention sont à adresser à :

Smart Pharma *Institute of Management*
1, rue Houdart de Lamotte – 75015 – Paris

¹ Position papers téléchargeables sur le site: www.smart-pharma.com