

Danton Cœur Formation

# POEI Commercial Santé

06 16 25 76 74

[contact@dantoncoeur-formation.fr](mailto:contact@dantoncoeur-formation.fr)

[www.dantoncoeur-formation.fr](http://www.dantoncoeur-formation.fr)

## Objectifs généraux

- Se préparer aux missions et à la posture professionnelle du commercial spécialisé dans le secteur de la santé.
- Découvrir les différents environnements d'exercice (officines, établissements de santé, laboratoires, prestataires de matériel médical...).
- S'insérer durablement dans le milieu professionnel de la vente et du conseil en santé.

## Objectifs pédagogiques

### • Bloc de compétences théoriques

- Connaître les bases du secteur santé : fonctionnement du système de santé, réglementation, éthique et déontologie.
- Maîtriser les fondamentaux de la vente-conseil : techniques de négociation, argumentaire commercial, gestion de la relation client.
- Comprendre les produits et services du domaine médical : dispositifs médicaux, matériel de maintien à domicile, produits de bien-être et de prévention.
- Développer ses compétences rédactionnelles et orales : création de fiches produits, argumentaires, présentations commerciales.
- Savoir analyser le marché et identifier les besoins clients dans le respect du cadre réglementaire.

### • Bloc de compétences pratiques

- Acquérir les réflexes et la posture du commercial santé : écoute active, empathie, confidentialité, accompagnement personnalisé.
- Appliquer les techniques de prospection et de fidélisation adaptées au milieu médical et paramédical.
- S'intégrer efficacement dans un réseau professionnel de santé, en s'appuyant sur l'expérience acquise en stage.

## Public Cible

Toute personne souhaitant exercer une activité commerciale dans le domaine de la santé :

- Futurs commerciaux ou conseillers santé.
- Professionnels en reconversion.
- Jeunes diplômés souhaitant se spécialiser dans un secteur porteur et réglementé.

## Prérequis

- Aucun diplôme requis.
- Sens du contact
- Minimum d'expérience dans le commerce
- Permis B

## Programme

Construit sur la base d'une progression pédagogique, le programme tient compte des niveaux du public concerné et aborde les différents niveaux de la formation dans l'ordre croissant et cohérent. Il se compose de 14 modules:

### **Module 1**

Introduction à l'entreprise Idéal Soins et à sa culture (valeurs, organisation, services) 9 heures

### **Module 2**

Accueil, posture professionnelle et service client dans le secteur santé 15 heures

### **Module 3**

Connaissance des dispositifs médicaux et services (perfusion, nutrition, oncologie, pansements complexes) 30 heures

### **Module 4**

Techniques de prospection et de prise de rendez-vous 24 heures

### **Module 5**

Technologies et outils numériques (CRM, reporting, communication digitale) 15 heures

### **Module 6**

Règles d'hygiène, de sécurité et de confidentialité (patients et matériel médical) 9 heures

### **Module 7**

La relation avec les prescripteurs (médecins, infirmiers)

### **Module 8**

Logistique et suivi du matériel médical (installation, traçabilité, coordination) 27 heures

### **Module 9**

Normes réglementaires et prévention des risques dans le secteur médico-social 12 heures

### **Module 10**

Vente consultative et techniques de négociation en santé 24 heures

## **Module 11**

Gestes et postures ergonomiques (prévention des TMS lors des installations) 9 heures

## **Module 12**

Communication et gestion des situations difficiles (patients/familles/professionnels) 15 heures

## **Module 13**

Module SST – Sauveteur Secouriste du Travail (prévention, secours, certification) 27 heures

**Module 14** Bilan de formation et préparation à l'intégration chez Idéal Soins

### Méthodes pédagogiques

- Alternance entre cours théoriques, ateliers pratiques, jeux de rôle et mises en situation professionnelles.
- Études de cas réels du secteur santé.
- Suivi individualisé par le formateur.
- Formation en présentiel.

### Durée et modalités

Durée totale : 7 semaines (environ 245 heures)

Capacité du groupe en formation : 15-30

Modalité : présentiel

### Évaluation et suivi

- Évaluations continues (QCM, études de cas, simulations de vente).
- Délivrance d'une attestation de fin de formation et de compétences acquises.

## Équipe pédagogique

- Responsable pédagogique Mehadji Djamel

Le responsable pédagogique gère au quotidien la formation et le suivi individuel des stagiaires tout au long du parcours de formation. Les échanges avec le référent pédagogique peuvent se faire :

- En présentiel, lors des regroupements
- A distance par téléphone (hors périodes de fermeture du centre de formation)
- Par mail

- Référent Handicap : Mehadji Djamel

Le référent handicap s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (supports pédagogiques adaptés...) pour les personnes en situation de handicap en formation. Les échanges avec le référent handicap peuvent se faire :

- En présentiel à tout moment du parcours de formation du lundi au vendredi de 8h30 à 16h30, ou sur rendez-vous en dehors de ces horaires (hors périodes de fermetures du centre de formation)
- Par mail à [referent-handicap@dantoncoeur-formation.fr](mailto:referent-handicap@dantoncoeur-formation.fr)

Les locaux de Danton Cœur sont situés au 25 boulevard Paul Vaillant Couturier à Drancy; sont ouverts au public du lundi au vendredi de 8h30 à 17h30. Les locaux, desservis par les transports en commun (RER B : Le Bourget RER et Gare de drancy. Metro 5 : Pablo Picasso), sont entièrement accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les locaux sont également équipés d'une zone de détente avec distributeurs, frigos et micro-ondes.

## Validation et certification

- Validation de la formation

Remise d'une attestation individuelle de fin de formation et de compétences.

## Cout et financement

1. Financement pris en charge par France Travail

2. Autres financement : sur devis