FORMATION MÉTIER

FORMATION STRATHOP

La formation « STRATHOP » présente la carte des partenaires et la stratégie des alliés pour un développement commercial optimisé. Elle est adaptée à vos problématiques avec mise en situation de vos cas pratiques.

CONTENU DE LA FORMATION

La formation comporte **2 modules comprenant un cours et une évaluation.**
Le plan détaillé des modules est porté en annexe.

DISPOSITIFS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation et la validation se font en présentiel.
Lors de cette formation, l'apprenant découvre de nombreuses notions théoriques qu'il mettra en application lors du deuxième jour, sur des scénarii adaptés à ses besoins.
Notre démarche pédagogique est interactive.
La formation comporte un cours, des ateliers et une évaluation finale.

DISPOSITIFS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

La certification/évaluation se fait en présentiel à l'aide d'un questionnaire adapté.

Type de formation
Présentiel

Durée de la formation
2 jours

Public
Délégués hospitaliers, MSL, collaborateurs terrains et commerciaux

Capacité
10

Pré-requis
BAC +2

Coordinateur pédagogique / Référent Handicap
Emilie BERNADAC

Objectifs et compétences visées

Objectifs pédagogiques :
- Elaborer un objectif à un instant T
- Identifier les partenaires d'un projet
- Comprendre la carte des partenaires
- Mettre en place une stratégie des alliés

Cadre de cette formation :
- Cette formation est compatible avec un parcours d'intégration lors du recrutement d'un nouveau collaborateur
- Cette formation peut être proposée en continu également dans le cadre d'un développement de compétences

ANNEXE - PLAN DE FORMATION

1er jour : Stratégie des alliés

- Notion d'objectif et de projet
- Les acteurs
- Synergie et antagonisme
- Jeu et intention
- Réponses comportementales
- Notion de pouvoir
- Carte des partenaires/acteurs
- Stratégie des alliés (typologie des acteurs, cibles, utiliser ses alliés)
- Mobilisation des hésitants
- Mobilisation des passifs
- Gestion des opposants
- Système d'animation du projet
- Synthèse

2ème jour : Application pratique sur au moins 2 centres sélectionnés par les DH

- Objectifs, partenaires
- Repérage des comportements : synergie / antagonisme, intention/action, pouvoirs
- Carte des partenaires : opposants, hésitants, passifs, alliés
- Identification des modes de communication adaptés
- Application de la stratégie des alliés
- Elaboration d'un plan d'action