

LE METIER DU SFE : METHODES & OUTILS AU QUOTIDIEN

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- **Structurer un projet SFE**
- **Maîtriser les données de l'industrie pharmaceutique**
- **Décomposer les étapes du processus de ciblage et de sectorisation**
- **Comprendre les indicateurs usuels du tableau de bord**
- **Maîtriser les 6 fondamentaux du plan de primes**

PUBLIC VISÉ

Analyste SFE en prise de poste ou en prise de responsabilité.

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

LA DURÉE DE FORMATION

Durée de la formation : 4 jours, 28 heures.

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation s'effectue en présentiel dans les locaux de l'organisme de formation et avec les moyens techniques mis à disposition par le formateur.

En début de formation, des supports pédagogiques seront mis à la disposition de chaque stagiaire.

La formation est constituée :

- D'une partie théorique (démonstration par simulation d'une journée d'activité par le formateur) avec un support visuel, incluant des photos et vidéos, qui sera envoyé à chaque stagiaire sous format PDF.
- D'une partie pratique (application par le biais d'exercices et cas pratiques réalisés par les stagiaires selon diverses simulations événementielles - mises en situation).

Chaque journée est ponctuée par des temps d'échanges (tables rondes) entre les stagiaires et le formateur.

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

1^{er} jour : Introduction + introduction SFE / Plan-Projet SFE / Données

→ Présentation de la formation (méthodologie, modules, objectifs, planning) et présentation du formateur (10')

→ Présentation de chaque stagiaire, son parcours, ses besoins, ses projets, son ressenti au départ de la formation (20')

Module 1 : Positionnement et histoire du SFE (3h)

→ Historique du SFE, les 10 missions du métier du SFE, objectifs, et compétences attendues

Module 2 : Maîtriser les données de l'industrie pharmaceutique et l'outil analytique quotidien Excel (3h30)

→ Les indicateurs clés du SFE

→ Choisir la donnée utile pour chaque projet & donnée interne, benchmark des forces de vente ou donnée externe

→ Bonnes pratiques dans le traitement de la donnée Excel (rapidité + fiabilité)

2^e jour : Le processus de ciblage

Module 1 : Mettre en place le processus de ciblage (3h30)

→ Maîtriser la logique du ciblage

Module 2 : Maîtriser les méthodes de qualification/segmentation/ciblage (3h30)

3^e jour : Réaliser des tableaux de bord pertinents

Module 1 : Concevoir des tableaux de bord pertinents

→ Principes clés et objectifs des tableaux de bord

Module 2 : Connaître les indicateurs usuels et savoir auditer le TDB

→ Les indicateurs clés

→ Auditer un tableau de bord

4^e jour : Sectorisation / Prime

Module 1 : Equilibrer les investissements sur le terrain : la sectorisation (3h)

→ Cycle de vie de la force de vente. Indicateurs d'équilibrage en cohérence avec la stratégie MKG/commerciale

→ Cadre légal et analyse d'impacts d'une réorganisation

Module 2 : Le plans de primes (3h)

→ Maîtriser le cycle de vie et les principes du plan de primes

→ Auditer et justifier le plan de primes auprès de la direction et des opérationnels

EVALUATION FINALE (45')

CONCLUSION : Bilan de la formation et évaluation de la satisfaction des stagiaires (15')

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Diplômé de Centrale Nantes avec spécialisation en Stratégie/Finance, Brice Cailleaux a exercé pendant 11 années dans le secteur de la Santé.

Formateur depuis 4 années dans le secteur SFE, il est aujourd'hui un professionnel expérimenté, à l'écoute et désireux de transmettre ses compétences dans ce domaine.

Compétences clés :

Gestion de projet et gestion d'équipe

Parcours dédié à l'industrie pharmaceutique

Expertise BI/SFE : ciblage, sectorisation, dimensionnement, forecast...

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une feuille d'émargement sera distribuée, datée et signée chaque jour (matin et après-midi) par chaque stagiaire et par notre formateur.
- Le contrôle des acquis s'effectue tout au long de la formation validant chaque étape par des mises en situation pratiques par des exercices pratiques et en fin de formation par un test constitué de 2 parties :
 - Un questionnaire de connaissances à choix multiples ;
 - Une mise en situation - Cas pratique.

Un questionnaire de satisfaction de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.

Une évaluation des acquis et montées en compétences de chaque stagiaire sera effectuée par notre formateur en fin de formation et remise à chacun ainsi qu'une attestation de présence (certificat de réalisation) après évaluation des compétences par le formateur.

CONDITIONS D'ACCES ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour tout contrat conclu à distance ou hors établissement, l'inscription s'effectue au minimum 14 jours ouvrés (à partir de la date de signature du contrat) avant la formation, tout d'abord par une prise de contact (afin d'évaluer vos attentes) **par mail : contact@sales-way.com** ou **par téléphone au 01 83 62 05 70**, afin de respecter un délai de rétractation légal avant de commencer la formation.

L'entrée en formation est accordée sous réserve de prérequis et est validée à la suite d'un entretien téléphonique dont l'objectif est de collecter les besoins du bénéficiaire et de prendre en compte ses attentes.

Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier, la durée et le lieu de la formation, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation par le bénéficiaire (employeur ou individu) et sera à compléter et à nous retourner daté et signé afin de finaliser votre inscription.

Un questionnaire individuel de positionnement sera remis en amont de la formation à chaque stagiaire afin de pouvoir évaluer au mieux les besoins, les attentes et les objectifs de chacun.

TARIF

Le coût total de la formation s'élève à :

- 1 - 2 pers : 2 500€ HT/Jour
- 3 pers et + : 3 500€ HT/Jour

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter Shafia Rabhi, Office Manager au 01 83 62 05 70.

CONTACT

contact@sales-way.com