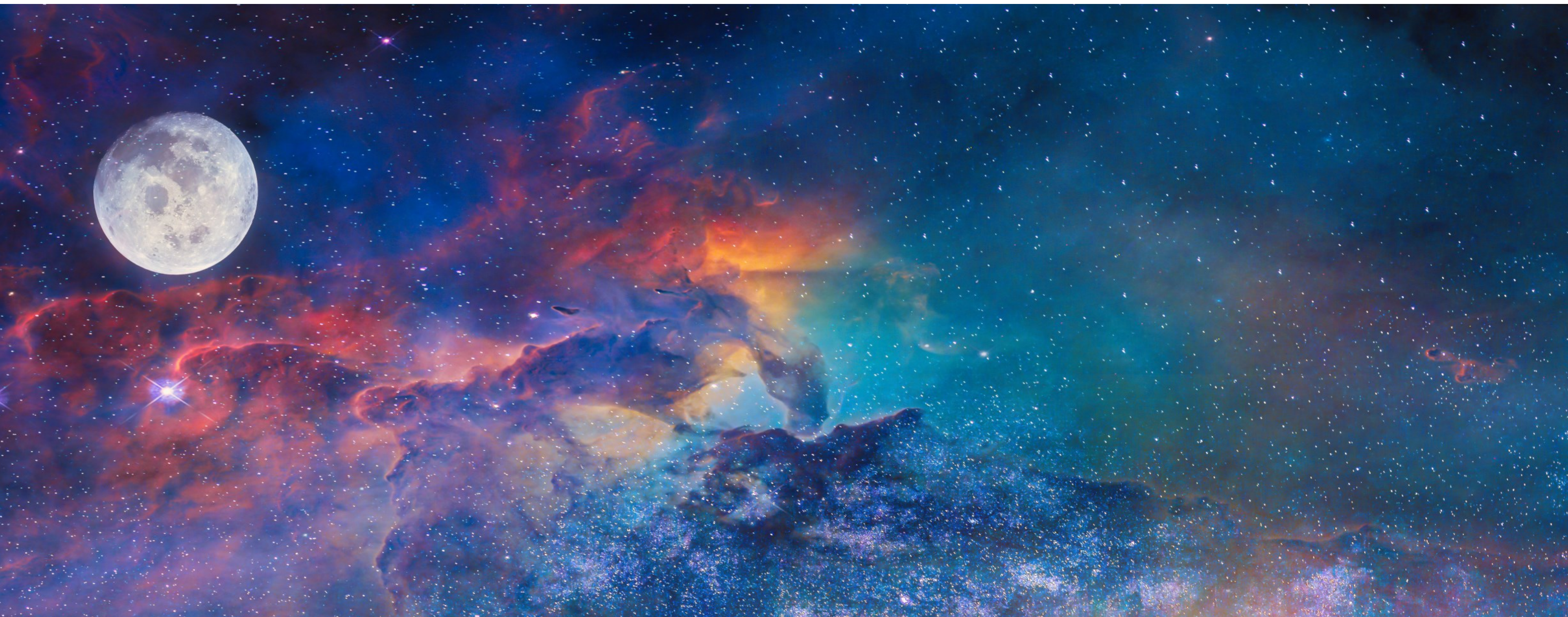


CATALOGUE DES FORMATIONS 2023 - 2024

pour les entreprises du secteur de la santé



INTRODUCTION

One Health Pharma est un cabinet de conseil et un organisme de formation dont les experts cumulent plus de vingt ans d'expérience dans le domaine de la santé ou de la nutrition humaine et/ou animale. Son approche innovante se démarque sur les trois axes suivants :

- La création de synergies entre la santé humaine et la santé animale. Cette approche, devenue essentielle à la lumière de la récente crise sanitaire, reconnaît l'interdépendance entre les santés humaine, animale et environnementale. En regroupant des expertises en santé humaine et en santé animale, nous sommes à même de proposer une vision globale et intégrée pour la santé de demain
- Une approche globale des projets et des organisations. Grâce à une équipe aux compétences pluridisciplinaires, nous sommes en mesure de fournir un accompagnement complet et personnalisé. Chaque projet est considéré dans son ensemble, en prenant en compte les interactions et les impacts sur l'ensemble du système
- Proposer le meilleur entre le cabinet de conseil classique et le réseau de consultants indépendants. Grâce à notre structuration interne et à notre mode de fonctionnement par pôles de compétences, chacun coordonné et animé par un expert métier, nous sommes en mesure de fournir des services de haute qualité, adaptés aux besoins spécifiques de nos clients

La démarche Qualiopi nous a fourni l'occasion de formaliser notre engagement en matière de formation au service d'une politique d'amélioration continue de nos prestations. Ethique et professionnalisme sont au centre de notre exigence, c'est là notre motivation en matière de qualité.

Au sein de One Health Pharma, notre volonté est de porter une attention particulière à l'alignement de cette stratégie qualité avec notre approche de la formation dans le domaine de la santé :

- En structurant notre offre en adéquation avec les besoins du marché,
- En élaborant des formations basées sur le partage d'expérience pour accompagner la montée en compétences,
- En proposant un accompagnement dans la durée de nos actions de formation par une approche de mentoring ou coaching,
- En proposant une approche multidisciplinaire des actions de formation,
- En croisant les connaissances en santé humaine et animale dans certaines offres de formation,
- En ajustant et en optimisant nos moyens pour l'efficacité de nos programmes de formation, tant en interne qu'au bénéfice de l'ensemble des parties prenantes.

Ce catalogue de formations est amené à vivre et à évoluer au fil du temps. Il constitue la base des formations que nous avons identifiées à ce stade comme pertinentes pour l'industrie pharmaceutique, les startups, biotechs, medtechs, fabricants de dispositifs médicaux, laboratoires... Cependant, notre volonté est de créer des formations sur mesure afin de vous accompagner au mieux dans votre activité de tous les jours.

Sincèrement,
Véronique Privat, Présidente



LISTE DES FORMATIONS

MARKETING - COMMERCIAL - STRATÉGIE

- Développer un plan marketing à fort impact adapté à votre produit et votre marché [SH](#) p 5
- Développer un plan de lancement monde/international en pharmaceutique [SH](#) p 7
- Mettre en place une stratégie marketing gagnante de développement international [SA](#) p 9
- La démarche marketing en santé animale [SA](#) p 11
- Lancer un produit pharmaceutique au niveau national [SH](#) p 13
- L'innovation: une arme ultime pour gagner des parts de marché [SA](#) p 15
- Construire un budget prévisionnel cohérent [SH/SA](#) p 17
- Gestion des partenariats et alliances stratégiques [SH/SA](#) p 19
- Maîtriser la conception et la rédaction de documents promotionnels pour mettre en valeur les produits [SA](#) p 21
- Exploiter les données des études cliniques R&D à des fins marketing [SA](#) p 23
- Formation technico-marketing des délégués vétérinaires sur les produits [SA](#) p 25

ETUDES - R&D - AFFAIRES MÉDICALES

- Pilotage stratégique et management de projets R&D [SH](#) p 27
- Maîtriser les bases statistiques pour concevoir, interpréter ou exploiter les études cliniques post-marketing [SA](#) p 29
- Maîtriser la législation et la méthodologie des études cliniques post-marketing pour atteindre les objectifs fixés [SA](#) p 31
- Maîtriser la lecture critique des publications scientifiques pour en identifier les forces et les faiblesses [SA](#) p 33
- Maîtriser la méthodologie de rédaction d'un article scientifique pour mettre en valeur vos produits [SA](#) p 35
- Comment impliquer les KOLs dans votre stratégie médicale [SA](#) p 37
- Bases de pathologie aviaire en exercice vétérinaire [SA](#) p 39

MANAGEMENT & SOFT SKILLS

- Management interculturel: faire travailler les différences ensemble [SH/SA](#) p 41
- Maîtriser les techniques de communication à l'oral pour mieux convaincre [SH/SA](#) p 43
- Engager son organisation dans le succès de l'entreprise [SH/SA](#) p 45
- Transformer votre vision d'entreprise en actions performantes [SH/SA](#) p 47
- Jeux de pouvoir et alliance dans les organisations: comment fédérer autour d'un projet transversal & gérer les situations complexes [SH/SA](#) p 49
- Diagnostiquer son organisation: pour gagner en performance collective [SH/SA](#) p 51
- Motiver son équipe et se motiver pour performer [SH/SA](#) p 53
- Les processus de prises de décisions efficaces en équipe [SH/SA](#) p 55
- Transformer son équipe et accompagner le changement [SH/SA](#) p 57
- Créer des dynamiques d'équipe [SH/SA](#) p 59

ONE HEALTH

- Approche One Health en entreprise : un levier de croissance, une autre façon de travailler [SH/SA](#) p 61

DÉVELOPPER UN PLAN MARKETING A FORT IMPACT ADAPTÉ À VOTRE PRODUIT ET VOTRE MARCHÉ

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Développer une stratégie marketing pour un nouveau produit en phase de lancement
- Optimiser la stratégie marketing d'un produit sur le marché en améliorant la différenciation du produit ou en identifiant et tirant avantage des opportunités du marché
- Adapter le plan marketing monde aux spécificités du marché local
- Développer un plan marketing tactique et omnicanal supportant la stratégie définie (optionnel)

PUBLIC VISÉ

Chef de produit national, directeur marketing régional et international

PRÉREQUIS

Connaissances de l'industrie pharmaceutique

FORMATEUR

Cadre en marketing stratégique mondial avec plus de 13 ans d'expérience dans le domaine des médicaments orphelins et des spécialités pharmaceutiques. Direction de la stratégie, du lancement ou de l'optimisation du cycle de vie de sept médicaments différents, dont quatre médicaments pour des maladies rares. Expérience antérieure en marketing mondial/international dans le domaine du diagnostic moléculaire et des dispositifs médicaux

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Ateliers sur cas réels ou hypothétiques, selon la demande
Remise du support de formation
Formation pouvant être dispensée en anglais

PROGRAMME DE FORMATION

- Introduction à la construction du plan marketing
- Analyse de la situation marché et PESTEL
- Flux de patients et parcours des patients
- Personnalisation des patients types
- Identification des points d'appui (atelier)
- SWOT ou SWOT stratégique (atelier)
- Définition des enseignements clés (atelier)
- Définition des objectifs stratégiques et des objectifs de mise en œuvre (atelier)
- Définition des indicateurs de performance clés (atelier)
- Définition de la « brand house

Optionnel :

- Introduction au plan de communication omnicanal et au plan tactique
- Positionnement de la marque (atelier)
- Déroulement narrative de la marque
- Segmentation des prescripteurs en fonction de leur profil d'adoption (atelier)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : entretien avec le sponsor pour déterminer les besoins exacts
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées - 14 h* + 1 journée optionnelle

*Accompagnement possible dans les différentes étapes de création du plan marketing et conseil sur demande (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

DÉVELOPPER UN PLAN DE LANCEMENT MONDE/INTERNATIONAL EN PHARMACEUTIQUE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Développer un plan de lancement international transversal
- Définir les étapes les plus importantes et les interactions transversales
- Définir les indicateurs de performance clés

PUBLIC VISÉ

Directeur marketing régional et international et fonctions support transversales

PRÉREQUIS

Connaissances de l'industrie pharmaceutique

FORMATEUR

Cadre en marketing stratégique mondial avec plus de 13 ans d'expérience dans le domaine des médicaments orphelins et des spécialités pharmaceutiques. Direction de la stratégie, du lancement ou de l'optimisation du cycle de vie de sept médicaments différents, dont quatre médicaments pour des maladies rares. Expérience antérieure en marketing mondial/international dans le domaine du diagnostic moléculaire et des dispositifs médicaux

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Ateliers sur cas réels ou hypothétiques, selon la demande
Remise du support de formation
Formation pouvant être dispensée en anglais

PROGRAMME DE FORMATION

- Introduction à la construction du plan de lancement
- Revue de l'architecture du plan : Produit / Marché / Entreprise
- Aperçu de l'apport nécessaire des fonctions transversales
 - Stratégie réglementaire
 - Stratégie d'accès au marché
 - Stratégie affaire réglementaire
 - Chaîne d'approvisionnement
 - Service client / Force de vente
- Etapes de création de la stratégie marketing - atelier (début de la phase 3 jusqu'au lancement)
- Etapes de création de la campagne de lancement et contenu du kit de lancement - atelier
- Revue des indicateurs de performance clés pouvant être adoptés

Optionnel

Atelier regroupant les fonctions transversales pour définir les étapes de préparation au lancement pour un produit spécifique

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : entretien avec le sponsor pour déterminer les besoins exacts
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées - 14 h* + 1 journée optionnelle

*Accompagnement possible dans les différentes étapes de création du plan de lancement et conseil (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

1 200 € HT

2 200 € HT

+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE MARKETING GAGNANTE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Identifier des challenges, opportunités, forces et faiblesses du produit à l'international
- Sélectionner les marchés internationaux à développer en priorité
- Adapter l'offre produit
- Choisir la meilleure forme de partenariat
- Optimiser l'organisation interne
- Adapter la stratégie marketing

PUBLIC VISÉ

Chefs de produits internationaux et régionaux

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Ex-directeur marketing avec plus de 20 ans d'expérience en santé animale en Amérique du Nord, Europe et en Asie

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Exposé participatif (maximum 30% du temps de formation)

Activités: étude de cas basée sur un lancement réel

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1:

- Analyse des challenges et des opportunités de l'environnement et du marché: focus sur les forces spécifiques impactant le développement à l'international, protectionisme, la fluctuation des devises, les tendances sociétales (valeurs, symboles, tradition, langue), les différences culturelles entre le pays d'origine et les marchés-cibles, les produits de substitution, les raisons de l'inaction du consommateur potentiel et le customer journey

- Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise et du produit (de la flexibilité de l'outil de production jusqu'à l'adaptabilité de la campagne communication)

Journée 2:

- Découverte et utilisation des outils de prise de décision de développement à l'international: les modèles YIP et CAGE

- Sélection des critères pour identifier les pays à développer (potentiel, accessibilité, risque pays), identification du poids de chacun de ces critères pour faciliter la prise de décision

- Adaptation des caractéristiques de l'offre produit (attributs techniques, attributs de service et attributs symboliques)

Journée 3:

- Définition, des différentes formes de partenariat à l'étranger, de leurs avantages et de leurs limites. Sélection de la forme partenariat la mieux adaptée selon des critères concrets (entreprise, marché et produit)

- Optimisation de l'organisation interne selon le degré d'intégration et d'adaptation recherché

- Adaptation de la stratégie marketing : développement d'une stratégie global, ou transnational, ou export ou multidomestique

Journée 4: étude de cas basée sur un lancement réel:

- Développement et présentation d'un plan de stratégie de développement à l'international sur la base de l'étude de cas
 - Évaluation des présentations par le groupe complet qui joue le rôle du comité de direction
- Mise en place d'un plan d'action pour chacun des chefs de produits

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En début de session** : auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation par quizz

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi avec l'entreprise

DURÉE DE LA FORMATION

4 journées– 28 h*

* Accompagnement possible sur une durée déterminée selon besoin (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :
Email: veronique.privat@onehealthpharma.net
Tel : 06 23 55 41 72



4 jours - 28 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

LA DÉMARCHE MARKETING EN SANTÉ ANIMALE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Construire le plan marketing pour votre activité
- Présenter et communiquer le plan marketing
- Collaborer avec les équipes commerciales pour la mise en œuvre du plan

PUBLIC VISÉ

Industrie de la Santé Animale: Directeurs de Business Units, directeurs marketing, chefs de gamme, chefs de produits.

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur Vétérinaire, Executive Master HEC Marketing et Commerce avec 15 années d'exercice libéral, et 20 années d'expérience dans l'industrie de la Santé Animale en tant que :

- Technique et Marketing Opérationnel France
- Marketing Stratégique et Management Commercial Europe Afrique Moyen-Orient
- Direction Générale filiales France

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Les outils de l'analyse et de la décision marketing.
- Questions Réponses
- Echanges et partage d'expériences
- Application pratique sur les gammes / produits des participants.
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- **La démarche marketing** : analyse externe et interne, diagnostic, plans d'action
- **Les volets financiers** : Volumes, prix, croissance,
- **L'établissement du plan** : les étapes et la construction
- **Communication du plan** : convaincre ses interlocuteurs à adhérer au plan
- **Exécution du plan marketing** : travailler avec les équipes commerciales, mesurer le succès.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En début de session** : auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation par quizz corrigé.

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 Journée - 7 h *

*Accompagnement possible dans la mise en pratique et le suivi (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jour - 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

LANCER UN PRODUIT PHARMACEUTIQUE AU NIVEAU NATIONAL

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Planifier un plan de lancement produit national et transversal
- Définir les étapes les plus importantes, pré et post-lancement
- Définir le plan de communication
- Définir les indicateurs de performance clés

PUBLIC VISÉ

Chef produit, Directeur marketing national en santé humaine, et fonctions support transversales

PRÉREQUIS

Connaissances de l'industrie pharmaceutique

FORMATEUR

Cadre en marketing stratégique mondial avec plus de 13 ans d'expérience dans le domaine des médicaments orphelins et des spécialités pharmaceutiques. Direction de la stratégie, du lancement ou de l'optimisation du cycle de vie de sept médicaments différents, dont quatre médicaments pour des maladies rares. Expérience antérieure en marketing mondial/international dans le domaine du diagnostic moléculaire et des dispositifs médicaux

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Ateliers sur cas réels ou hypothétiques, selon la demande
Remise du support de formation
Formation pouvant être dispensée en anglais

PROGRAMME DE FORMATION

- Introduction à la construction du plan de lancement
- Importance du séquençage des lancements locaux
- Procédure, segmentation clients et outils
- Définition des éléments essentiels à développer, et calendrier de développement (atelier)
- Eléments fonctions transversales
- Eléments marketing promotionnels et non-promotionnels
- Revue des indicateurs de performance clés pouvant être adoptés

Optionnel

Atelier de réflexion et création pour la création de tactiques de soutien au lancement

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : entretien avec le sponsor pour déterminer les besoins exacts
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée – 7 h* + 1/2 journée optionnelle

*Accompagnement possible dans le suivi des étapes de lancement et conseil selon besoin (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

1 200 € HT

2 200 € HT

+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

L'INNOVATION: UNE ARME ULTIME POUR GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Identifier les insatisfactions exprimées et intégrer le fait que c'est parfois l'offre qui crée la demande
- Sélectionner les bonnes études de marché pour anticiper et optimiser la réaction du marché à des produits qui n'existent pas
- Participer à la conception de ces produits et faire en sorte que le nouveau produit continue de correspondre aux besoins des clients
- Construire un positionnement valorisé par le marché et susceptible de générer des marques plus élevées
- Prévoir les ventes au moyen éventuellement de marchés-tests
- Développer un plan de lancement pour faciliter non seulement l'adaptation et mais surtout la diffusion de l'innovation

PUBLIC VISÉ

Chefs de produit, directeurs marketing, responsables innovation

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Ex- directeur marketing avec plus de 20 ans d'expérience en santé animale en Amérique du Nord, Europe et en Asie

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Exposé participatif (maximum 30% du temps de formation)

Activités: mini études de cas basée sur lancement réel

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En début de session** : auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation par quizz

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1:

- Analyse des opportunités et des challenges au long terme de l'environnement et du marché: focus sur les tendances sociétales, les produits de substitutions émergents, les causes de l'inaction des clients
- Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise et du produit: focus sur la stratégie de l'entreprise, le processus d'innovation utilisé, le réseau d'influence interne, la matrice d'ambition d'innovation, les 3 attributs de l'offre produit actuelle
- Identification des priorités d'innovation basée à cette analyse
- Sélection des études de marchés les mieux adaptées au niveau d'innovation
- Filtrage des idées
- Activité: étude cas: marketing de l'offre vs marketing de la demande

Journée 2:

- Développement du concept selon le point de vue du client. Test de ce concept
- Création du business plan (description du concept, clients, proposition de valeur, extraction de valeur) et de la stratégie marketing
- Identification des priorités marketing pour faciliter le processus d'adaptation de l'innovation (customer journey et touch points)
- Identification des priorités marketing pour faciliter le processus de diffusion (courbe de Everett Rogers)
- Sélection de la meilleure méthode pour évaluer les ventes d'un produit innovant
- Sélection de la meilleure méthode pour identifier le prix optimum

Journée 3:

- Préparer le marché: développer l'écosystème: travailler avec les influenceurs (profil, besoins, rôle)
- Mettre en place des activités promotionnelles pour faciliter l'adoption selon le degré d'innovation
- Mettre en place des activités promotionnelles pour faciliter la diffusion principalement auprès des innovateurs et des early adopters

Journée 4:

- Activités: étude de cas à partir de faits réels:
- Innovation frugale
- Innovation durable

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

4 journées– 28 h*

* Accompagnement possible sur une durée déterminée selon besoin (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.



4 jours - 28 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

CONSTRUIRE UN BUDGET PRÉVISIONNEL COHÉRENT

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Définir les priorités de votre activité.
- Aligner vos investissements humains et financiers avec les priorités définies.
- Etablir un chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année à venir.
- Etablir votre planning d'activité, de dépenses et d'investissement pour l'année à venir.

PUBLIC VISÉ

Industrie de la Santé Animale, groupes de cliniques vétérinaires et structures vétérinaires : Dirigeants d'entreprises, directeurs de Business Units, Managers commerciaux, comités exécutifs, comités de direction, unités de gouvernance.

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur Vétérinaire, Executive Master HEC Marketing et Commerce avec 15 années d'exercice libéral, et 20 années d'expérience dans l'industrie de la Santé Animale en tant que :

- Technique et Marketing Opérationnel France
- Marketing Stratégique et Management Commercial Europe Afrique Moyen-Orient
- Direction Générale filiales France

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Outils d'analyse et de présentation financière
- Questions Réponses
- Echanges et partage d'expériences
- Application pratique au cas de l'entreprise
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1:

- **Analyser son secteur d'activité** : analyse externe et interne, sources de CA et de croissance, outils de rentabilité.
- **Identifier les priorités de l'entreprise** : à partir de l'analyse réalisée.
- **Travail personnel**
- **Ebauche du prévisionnel financier de l'activité** : évolution du chiffre d'affaires, analyse de rentabilité.

Journée 2 :

- **Vérifier la cohérence du prévisionnel** : mise en perspective chiffres, analyse et priorités.
- **Planifier les actions et investissements** : plans d'action structurels et opérationnels, coûts et investissements nécessaires, ventilation des dépenses en ligne avec les priorités identifiées.

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En début de session 1:** auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En début de session 2:** validation du prévisionnel
- **A la fin de la formation** : évaluation par quizz corrigé.

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 Journées - 14 h – à 7 à 14 jours d'intervalle* (+ travail personnel entre les 2 sessions)

***Accompagnement possible dans la mise en pratique et le suivi (tarif sur demande)**

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

GESTION DES PARTENARIATS ET ALLIANCES STRATEGIQUES

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de travailler avec votre partenaire de façon efficiente et réactive :

- Travailler en partenariat : les enjeux, les défis, le contrat et son exécution
- Gérer l'alliance
- Instaurer une relation de confiance
- Créer de la valeur

PUBLIC

Toute personne ou société travaillant déjà en partenariat ou s'apprêtant à nouer un partenariat sur un projet de R&D en santé humaine ou animale.

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Doctorat en Sciences avec 30 ans d'expérience en R&D dans l'industrie pharmaceutique, et plus récemment dans les thérapies digitales. Une expérience de 13 ans dans la gestion des partenariats et alliances stratégiques très divers. Certification CA-AM de l'ASAP (Association of Strategic Alliance Professionals).

PROGRAMME DE FORMATION

- Travailler en partenariat : une adaptation pour votre projet et votre entreprise
- Cadre contractuel du partenariat : Eléments clés du contrat pour une bonne exécution
- Importance de l'alliance management
- Rôle de la gouvernance
- Gérer une relation de confiance
- Gestion des conflits
- Stratégie, Valeur et Risque
- Fin/Arrêt du partenariat

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Exposés théoriques suivi de questions/réponses
- Etudes de cas concrets
- Remise du support de formation
- Formation en français, pouvant être dispensée en anglais

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise. Possibilité en distanciel.

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée– 7 h*

* Accompagnement possible dans la mise en pratique et son suivi et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jours– 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MAITRISER LA CONCEPTION ET LA RÉDACTION DE DOCUMENTS PROMOTIONNELS POUR METTRE EN VALEUR LES PRODUITS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Maîtriser les **bonnes pratiques** en termes de publicité en santé animale
- Identifier et de présenter les **informations** scientifiques et médicales **pertinentes**
- Rédiger des documents promotionnels **convaincants**

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques, responsables marketing, responsables en affaires réglementaires de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Intervenant 1:

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et la rédaction d'outils promotionnels dans l'industrie pharmaceutique en santé animale et l'industrie du pet food.

Intervenant 2:

Diplômé de Columbia Business School et Certifié en formation avec plus de 20 ans d'expérience dans le marketing stratégique et opérationnel international sur 3 continents (Europe, Asie et Amérique du Nord).

Intervenant 3:

Plus de 30 ans d'expérience dans le développement technique et l'enregistrement de différents produits vétérinaires, avec un focus particulier sur les vaccins.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Exercices pratiques
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- **Connaître la réglementation en matière de publicité des médicaments vétérinaires** : texte de loi, contrôles par l'Anses-ANMV, autorisation préalable
- **Définir les objectifs** : savoir poser les questions clés et amorcer le processus de réflexion
- **Identifier les cibles** : adapter son discours en fonction du niveau et des besoins de l'auditoire
- **Déterminer la nature du document et son utilisation** : tenir compte des caractéristiques et spécificités des documents imprimés et électroniques (ADV, brochures, web,...)
- **Sélectionner et présenter l'information scientifique et médicale** : choisir les données en adéquation avec les objectifs fixés, les présenter de façon logique et convaincante
- **Se différencier de la concurrence** : savoir mettre en avant les bons arguments sans dénigrer la concurrence

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée – 7 h*

* Accompagnement possible dans la rédaction d'éléments promotionnels pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jour - 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

EXPLOITER LES DONNÉES DES ÉTUDES CLINIQUES R&D À DES FINS MARKETING

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Utiliser données issues des études R&D pour **alimenter vos arguments marketing**
- Concevoir des études cliniques post-marketing en **exploitant au mieux les données générées par la R&D**

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques, responsables marketing, responsables en affaires réglementaires de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEURS

Intervenant 1:

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et les études cliniques post-marketing dans l'industrie pharmaceutique en santé animale.

DIU en biostatistiques et conduite des essais cliniques (CESAM – Université Pierre et Marie Curie (Paris VI))

Intervenant 2:

Docteur vétérinaire spécialisée en R&D, ayant créé la première CRO européenne dédiée au développement et à l'enregistrement de médicaments vétérinaires,

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Exercices pratiques
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Connaître les différents types d'études R&D : phases I, II, et III, les spécificités et différences en termes de réglementation et de procédures vs les études cliniques post-marketing
- Savoir identifier et localiser les données exploitables pour le marketing : rapports d'étude et données brutes, données d'efficacité et d'innocuité
- Adapter ce que fait la R&D aux études cliniques post-marketing

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée - 7 h*

* Accompagnement possible dans l'exploitation des données issues des études R&D par le marketing suite à la formation pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jour - 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

FORMATION TECHNICO-MARKETING SUR LES PRODUITS ET ENVIRONNEMENT PRODUITS CHEZ LES ANIMAUX DE COMPAGNIE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de présenter de façon crédible et convaincante la gamme de produits à un vétérinaire :

- Maîtriser l'**environnement produit** et les **caractéristiques techniques** des produits du laboratoire
- Savoir **expliquer les informations médicales** et **construire un argumentaire**

PUBLIC VISÉ

Délégués vétérinaires débutants ou expérimentés dans le cadre de leur formation initiale lors d'une prise de poste dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou l'industrie du pet food.

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et l'accompagnement des forces de ventes dans l'industrie pharmaceutique en santé animale et l'industrie du pet food.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Enseignements programmés à distance
Apports théoriques
Questions – réponses
Echanges et partage d'expérience
Mises en situation
Jeux de rôles

PROGRAMME DE FORMATION

Le programme est donné ici à titre indicatif et sera adapté à la gamme de produits du sponsor.

- Présentation du milieu vétérinaire
- Notions en biologie cellulaire, médicale et animale
- Généralités sur les chiens et chats: races, acquisition et entretien d'un animal
- Anatomie, physiologie et grandes pathologies des chiens et chats: morphologie générale, peau, oreilles, yeux, appareils locomoteur, circulatoire, respiratoire, digestif, urinaire, génital et reproduction, système nerveux
- Produits vétérinaires:
 - Les médicaments vétérinaires: grandes familles, pharmacocinétique
 - Produits sans AMM
 - Aliments pour chiens et chats
 - Législation vétérinaire
- Produits du sponsor:
 - les médicaments vétérinaires: composition, pharmacocinétique, indications, posologie, mode d'administration, effets secondaires, contre-indications, présentation, avantages, inconvénients
 - produits sans AMM: composition, allégations thérapeutiques, mode d'administration, présentation, avantages, inconvénients
 - pet food : aliments de maintenance, aliments thérapeutiques, besoins énergétiques et nutritionnels par espèce, par état physiologique, par pathologie ciblée, allégations nutritionnelles
- Environnement concurrentiel

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

10 journées – 70 h* réparties sur 2 semaines à 15 jours d'intervalle**

* Durée donnée à titre indicatif à adapter en fonction du programme de formation

**Coaching terrain possible suite à la formation pour la mise en pratique (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription : veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



10 jours - 70 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

PILOTAGE STRATÉGIQUE ET MANAGEMENT DE PROJETS R&D

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le stagiaire sera capable à la fin de la formation de: piloter un projet de façon efficiente et réactive :

- Structuration projet /équipe
- Rôle et responsabilités équipe
- Pilotage par la valeur
- Optimisation des délais et des coûts de développement
- Management transversal

PUBLIC VISÉ

Toute personne ayant en charge la mise en place et la conduite d'un projet R&D

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur en Pharmacie avec 30 ans d'expérience en gestion de projet R&D et en formation d'équipe dans l'industrie pharmaceutique en santé humaine

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Enseignement programmé à distance
Séances de formation en salle
Exposés théoriques
Etudes de cas concrets avec un projet fictif qui sert de fil conducteur sur toute la formation
Jeux de rôles
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Définition d'un projet/ management du projet
- Leadership et management transversal
- Structuration et lancement d'un projet
- Pilotage Planning /ressources/risques/qualité
- Analyse/Gestion des risques du projet
- Monitoring du projet et change control
- Clôture du projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- Quiz à la fin de la formation à distance
- Travaux individuels et en groupe
- Révisions à la fin de chaque journée de formation
- Mises en situation
- Jeux de rôles
- Quiz de fin de formation

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans les 6 semaines suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter

DURÉE DE LA FORMATION

4 journées - 28 h*

*Possibilité de prévoir une journée supplémentaire pour un suivi 3 mois après la formation

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

**1 200 € HT**

**2 200 € HT**

**+ 800 € HT**

*Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)*

**Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter*

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MAITRISER LES BASES STATISTIQUES POUR CONCEVOIR, INTERPRÉTER OU EXPLOITER LES ÉTUDES CLINIQUES POST-MARKETING

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous maîtriserez les méthodologies statistiques appliquées aux essais cliniques et connaîtrez les principaux tests statistiques afin de :

- **Mieux appréhender les considérations statistiques** lors de la conception d'une étude clinique post-marketing
- **Comprendre et savoir interpréter les analyses statistiques** réalisées dans le cadre d'une étude clinique ou d'une publication

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques, responsables marketing, responsables en affaires réglementaires, délégués de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et les études cliniques post-marketing dans l'industrie pharmaceutique en santé animale.

DIU en biostatistiques et conduite des essais cliniques (CESAM – Université Pierre et Marie Curie (Paris VI))

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Exercices pratiques
Démonstrations avec le logiciel Statgraphics
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- **Terminologie et notions de base** : population, individu, unité statistique, échantillons indépendants et appariés, taille, variables quantitatives et qualitatives, variables nominales ou ordinales, variables quantitatives continues ou discrètes, distribution normale, tests paramétriques et non paramétriques, séries appariées et non-appariées, facteur, moyenne, médiane, quartiles, déciles, percentiles
- **Nombre de sujets nécessaires**
- **Interprétation causale** : randomisation, stratification, homogénéité des groupes
- **Gérer et organiser les données brutes d'un essai clinique** : conception des fiches de suivi, saisie sous Excel
- **Représentation graphique des données** : histogramme, courbe, boxplot
- **Hypothèses statistiques et tests d'hypothèse** : H0, H1, tests unilatéraux et bilatéraux, puissance, risque de 1^{ère} et 2^{ème} espèce, valeur-p et significativité, intervalles de confiance, tests de normalité, étude d'équivalence ou de supériorité
- **Comparaisons de moyennes et de proportions** : tests du Chi-2, Yates, exact de Fischer, tau b de Kendall, Mc Nemar, Student, Student apparié, Mann-Whitney/Wilcoxon, Signe, rangs signés de Wilcoxon, ANOVA, ANOVA mesures répétées, Kruskal-Wallis, Friedman, tests post-hoc
- **Relation entre variables** : ANOVA à un facteur, régression linéaire simple, régression logistique multivariée
- **Corrélation entre variables** : tests de Pearson et Spearman
- **Association entre facteurs de risques et résultats cliniques** : risque relatif, odds-ratio
- **Analyse de survie** : construction et interprétation des courbes de survie, méthode de Kaplan Meier, test de log-rank

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées - 14 h*

*Accompagnement possible dans la réalisation d'analyses statistiques suite à la formation pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MAITRISER LA LÉGISLATION ET LA MÉTHODOLOGIE DES ÉTUDES CLINIQUES POST-MARKETING POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS FIXÉS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Identifier les points clés pour **concevoir des études** en adéquation avec vos objectifs
- Connaître les contraintes et la **législation** inhérentes aux études cliniques post-marketing
- Maîtriser la **méthodologie** pour élaborer, mettre en place et exploiter des études post-AMM

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques, responsables marketing, responsables en affaires réglementaires de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et les études cliniques post-marketing dans l'industrie pharmaceutique en santé animale.

DIU en biostatistiques et conduite des essais cliniques (CESAM – Université Pierre et Marie Curie (Paris VI))

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Exercices pratiques
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- **Objectifs et contraintes des différents types d'études cliniques** : Phases I, II, III et IV, études post-AMM
- **Législation des études post-AMM** : déclaration aux autorités compétentes, consentement éclairé des propriétaires, RGPD, production et étiquetage des produits, comité d'éthique, loi anti-cadeaux, échantillons gratuits, base de données publique Transparence-Santé
- **Conception de l'étude en fonction des objectifs** : identifier les objectifs de l'étude et l'utilisation visée, choisir le schéma d'étude, le profil d'investigateurs et les centres d'études en adéquation avec ces critères
- **Design de l'étude** : ouverte ou contrôlée avec contrôle négatif, positif, historique ou bibliographique / groupes parallèles, cross-over ou inclusion après stabilisation / Monocentrique ou multicentrique / simple ou double aveugle / rétrospective ou prospective
- **Critères de jugement** : objectifs ou subjectifs / ou quantitatifs ou qualitatifs / mesures ou grilles d'évaluation / facilité du recueil et de l'enregistrement
- **Randomisation** : simple ou stratifiée
- **Procédure en aveugle** : simple ou double / méthode de dispense des produits
- **Facteurs d'échec** : recrutement insuffisant, déviations au protocole, perdus de vue
- **Différentes étapes de l'étude de la conception à l'exploitation des résultats** : Rédaction du protocole de l'étude et les fiches cliniques, recrutement et monitoring des investigateurs, logistique de l'étude, recueil, validation et saisie des données, analyse statistique, rapport d'étude, publication d'un article
- **Contractualisation et rémunération des investisseurs**

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées - 14 h*

*Accompagnement possible dans la conception et la mise en place d'études cliniques post-marketing suite à la formation pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MAITRISER LA LECTURE CRITIQUE DES PUBLICATIONS SCIENTIFIQUES POUR EN IDENTIFIER LES FORCES ET LES FAIBLESSES

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Evaluer la **pertinence d'une publication** scientifique présentant les résultats d'une étude clinique
- Présenter une **synthèse des forces et des faiblesses** de l'article et de les mettre en perspective

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques, responsables marketing, responsables en affaires réglementaires, délégués de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et la rédaction scientifique et médicale dans l'industrie pharmaceutique en santé animale et l'industrie du pet food.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Exercices pratiques
Mises en situation
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- **Lecture active globale** : titre, résumé, introduction, objectifs
- **Analyse de la méthodologie de l'étude clinique** : étude ouverte ou comparative, étude contrôlée contre placebo, critères d'inclusion et de non-inclusion, nature et méthode d'évaluation des critères de jugements, biais
- **Evaluation statistique** : nombre de sujets, tests statistiques, significativité
- **Présentation des résultats** : adéquation avec les parties matériels & méthodes et statistique, détail des résultats présentés
- **Analyse des éléments apportés dans la discussion** : comparaison à la littérature, argumentation, cohérence, limites de l'étude
- **Restitution de l'analyse** : synthèse des points forts et de points faibles, mise en perspective des résultats

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée - 7 h*

* Accompagnement possible dans la lecture critique des articles scientifiques suite à la formation pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jours– 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MAITRISER LA MÉTHODOLOGIE DE RÉDACTION D'UN ARTICLE SCIENTIFIQUE POUR METTRE EN VALEUR VOS PRODUITS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Préparer et **rédiger des articles** scientifiques pour parution dans des revues internationales à comité de lecture
- Communiquer des **informations pertinentes et convaincantes** en adéquation avec vos objectifs

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et la rédaction scientifique et médicale dans l'industrie pharmaceutique en santé animale.

DIU en biostatistiques et conduite des essais cliniques (CESAM – Université Pierre et Marie Curie (Paris VI)).

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Echanges et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Identifier les messages clés à présenter dans l'article
- Rechercher et sélectionner la bibliographie et les informations pertinentes
- Choisir le titre de l'article
- Construire l'article selon les Guidelines du Journal choisi
- Comprendre le style d'écriture, les abréviations, la citation des références bibliographiques
- Présenter la méthodologie de l'étude avec précision et concision dans la partie matériels et méthodes
- Mettre en valeur les résultats de l'étude dans la partie résultats
- Soulever les bonnes questions et de construire la partie introduction
- Bâtir une partie discussion cohérente, pertinente et convaincante
- Conclure et préparer le résumé et les mots clés
- Répondre aux questions du comité de lecture

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées – 14 h*

* Accompagnement possible dans la rédaction d'articles scientifiques suite à la formation pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

COMMENT IMPLIQUER LES KOLs DANS VOTRE STRATÉGIE MÉDICALE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Concevoir et planifier une stratégie de management des KOL
- Fédérer et impliquer les KOL dans vos projets

PUBLIC VISÉ

Responsables des affaires scientifiques et médicales, responsables techniques, responsables marketing, délégués de l'industrie pharmaceutique vétérinaire ou de l'industrie du pet food

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Intervenant 1:

Docteur vétérinaire et coach professionnel avec 30 ans d'expérience dans la formation et la rédaction d'outils promotionnels dans l'industrie pharmaceutique en santé animale et l'industrie du pet food.

Intervenant 2:

Diplômé de Columbia Business School et Certifié en formation avec plus de 20 ans d'expérience dans le marketing stratégique et opérationnel international sur 3 continents (Europe, Asie et Amérique du Nord).

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Apports théoriques
Questions - réponses
Echanges et partage d'expériences
Exercices pratiques
Mises en situation
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- **Définition d'un KOL** : mode de fonctionnement, rôle dans la communauté scientifique
- **Construire un plan médical** : vision stratégique, objectifs opérationnels
- **Recruter les KOL** : stratégie de communication pertinente, posture
- **Développer un partenariat avec les KOL** : plan d'action, relationnel, posture

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée – 7 h*

* Accompagnement possible dans la gestion des KOL pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jour– 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

BASES DE PATHOLOGIE AVIAIRE EN EXERCICE VÉTÉRINAIRE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Connaître la structure de la filière avicole en France.
- Maîtriser, traiter et prévenir les principales pathologies infectieuses aviaires.
- Connaître, prescrire et interpréter les examens sérologiques.
- Elaborer les plans de vaccination en élevage avicole

PUBLIC VISÉ

Vétérinaires débutant dans l'activité aviaire

PRÉREQUIS

Diplôme de Vétérinaire ou équivalence européenne

FORMATEUR

Docteur Vétérinaire, CES de pathologie aviaire avec 15 années d'exercice libéral et 12 années d'expérience avicole dans l'industrie de la Santé Animale dans des rôles techniques, marketing et management commercial

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Présentations illustrées de cas cliniques.
Questions Réponses
Echanges et partage d'expériences
Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1 :

- La filière avicole en France
- Anatomie et physiologie des oiseaux
- Immunologie
- Sérologie
- Qualité du poussin de 1 jour
- Coronaviroses
- Pneumoviroses

Journée 2 :

- Maladie de Gumboro
- Maladie de Newcastle
- Laryngotrachéite Infectieuse
- Encéphalomyélite Infectieuse
- Réoviroses
- Adénoviroses
- Maladie de Marek
- Anémie Infectieuse

Journée 3 :

- Salmonelloses
- Mycoplasmoses
- Pasteurelloses
- Vaccination et plan de prévention
- Conclusion et débriefing

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En début de session** : auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En cours de formation** : interrogations orales.
- **A la fin de la formation** : évaluation par quizz corrigé.

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2, 5 journées - 18 h*

*Accompagnement possible dans la réalisation d'analyses statistiques suite à la formation pour la mise en pratique et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2.5 jours - 18 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MANAGEMENT INTERCULTUREL: FAIRE TRAVAILLER LES DIFFÉRENCES ENSEMBLE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l’issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Comprendre les différences culturelles et mesurer leurs impacts sur les relations professionnelles
- Adapter votre style de communication dans un contexte multiculturel
- Gérer une équipe multiculturelle

PUBLIC VISÉ

Directeurs des ventes régionaux ou internationaux, directeurs marketing régionaux ou internationaux

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Ex- directeur marketing avec plus de 20 ans d’expérience en santé animale en Amérique du Nord, Europe et en Asie

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Exposé participatif (maximum 30% du temps de formation)

Activités: plusieurs jeux de simulation basées sur des faits réels

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1:

- La culture nationale: les valeurs, les traditions, les symboles et la langue
- Les 6 dimensions culturelles définies par le Pr Hofstede: définitions, impact sur notre façon de travailler, zones géographiques concernées
- La culture d’entreprise: les 3 niveaux de culture d’entreprise (prémisse, valeur, et artefact), les 7 différents types de la culture d’entreprise
- La culture générationnelle: le rapport de chaque génération au travail
- La culture linguistique
- L’intelligence interculturelle: évaluer la situation, développer une stratégie, adapter son comportement et enfin demander du feedback
- Activité: jeu de simulation à partir d’un cas réel

Journée 2:

- Adapter son style de communication en fonction des différences culturelles définies par le Pr. Hofstede: revoir sa communication verbale et non-verbale, la structure de sa présentation, l’animation des réunions
- Gérer une équipe multiculturelle:
- identifier les principales sources d’incompréhension culturelle dans un groupe, adapter votre posture de manager, développer la confiance, résoudre les conflits culturels
- Activité: jeu de simulation à partir d’un cas réel

MODALITÉS D’EVALUATION DES ACQUIS

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l’entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l’entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées– 14 h*

* Accompagnement possible sur une durée déterminée selon besoin (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d’une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MAITRISER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION À L'ORAL POUR MIEUX CONVAINCRE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :
- Gérer la prise de parole en toutes situations
 - Développer votre pouvoir de conviction
 - Développer votre prise de parole en situation difficile
 - Pratiquer un entraînement

PUBLIC

Tous publics

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Ex- directeur marketing avec plus de 20 ans d'expérience en santé animale en Amérique du Nord, Europe et en Asie

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Exposé participatif (maximum 30% du temps de formation)
Activités: jeux de simulation basées sur des faits réels

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1:

- Fondamentaux de la communication non-verbale: ancrage au sol, possession de l'espace, gestuelle, contact visuel
- Fondamentaux de la communication verbale: souffle abdominale, portée de la voix, débit, articulation, émotions (intonation, volume et pauses)
- Organisation et la structuration des idées pour une communication orale convaincante: message clé et les arguments, introduction avec une accroche, conclusion avec appel à l'action, transitions, cœur de la présentation
- Techniques de concentration et de visualisation pour réguler son stress
- Activités: Jeux de simulation sur des présentations professionnelles

Journée 2:

- Pouvoir de conviction: la cohérence, les 3 leviers de conviction, la passion, le visuel, la simplicité, la répétition, la dynamique de groupe
- Prise de parole en situation difficile: le public réfractaire (répondre aux objections et convaincre), le public contestataire (soutenir une argumentation)
- Pratiquer un entraînement: s'auto-évaluer de façon constructive, définir un plan d'action, répéter efficacement
- Activités: Jeux de simulation sur des présentations professionnelles

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 journées– 14 h*

* Coaching individuel optionnel pour préparer une présentation

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

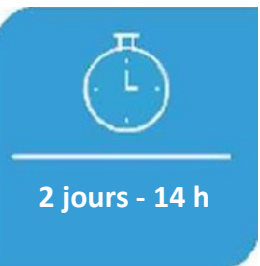
Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

1 200 € HT

2 200 € HT

+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

ENGAGER SON ORGANISATION DANS LE SUCCÈS DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Réunir tous les collaborateurs autour de la raison d'être de l'entreprise.
- Donner du sens aux actions de chaque collaborateur / chaque département.
- Etablir le cadre de fonctionnement de votre organisation

PUBLIC VISÉ

Industrie de la Santé Animale, groupes de cliniques vétérinaires et structures vétérinaires : Dirigeants d'entreprises, directeurs de Business Units, Managers commerciaux, comités exécutifs, comités de direction, unités de gouvernance

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur Vétérinaire, Executive Master HEC Marketing et Commerce avec 15 années d'exercice libéral, et 20 années d'expérience dans l'industrie de la Santé Animale en tant que :

- Technique et Marketing Opérationnel France
- Marketing Stratégique et Management Commercial Europe Afrique Moyen-Orient
- Direction Générale filiales France

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Outils de réflexion et de management
- Echanges et partage d'expériences
- Application pratique au cas de l'organisation / de l'équipe
- Travail personnel avant et entre les sessions
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1 :

- Définir la raison d'être et les ambitions communes : Qu'est-ce qui nous réunit ? Pourquoi ne sommes-nous pas « les autres » ? Que voulons-nous faire de notre entreprise ? Comment voulons-nous être perçus ?
- Etablir les priorités de l'entreprise au collaborateur : Définir le rôle de chacun dans la réalisation des ambitions, développer les énergies pour traduire le potentiel en résultats,
- Identifier les modes de leadership.

Travail personnel :

- Identifier les apports et les attentes de chacun
- Proposition de cadre de fonctionnement

Journée 2 :

- Etablir le cadre de fonctionnement : les règles « sacrées », les attendus, les comportements gagnants, les attitudes engagées.
- Préparer les outils : communication interne, outils de management, construction des objectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En début de session 1:** auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En début de session 2:** mise en commun et évaluation du travail personnel
- **1 mois après dernière session :** évaluation des résultats obtenus / grille score

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 Journées - 14 h – à 14 jours d'intervalle*
(+ travail personnel entre les 2 sessions)

*Accompagnement possible dans la mise en pratique et le suivi (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

 1 200 € HT

 2 200 € HT

 + 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

TRANSFORMER VOTRE VISION D'ENTREPRISE EN ACTIONS PERFORMANTES

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Etablir un plan stratégique clair et chiffré
- Communiquer la vision stratégique clairement en interne et en externe
- Décliner le plan en objectifs pour chaque service / département
- Suivre la progression et mesurer la réussite des actions mises en œuvre

PUBLIC VISÉ

Industrie de la Santé Animale, groupes de cliniques vétérinaires et structures vétérinaires : Dirigeants d'entreprises, directeurs de Business Units, comités exécutifs, comités de direction, unités de gouvernance

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur Vétérinaire, Executive Master HEC Marketing et Commerce avec 15 années d'exercice libéral, et 20 années d'expérience dans l'industrie de la Santé Animale en tant que :

- Technique et Marketing Opérationnel France
- Marketing Stratégique et Management Commercial Europe Afrique Moyen-Orient
- Direction Générale filiales France

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Outils d'analyse et de diagnostic
- Echanges et partage d'expériences
- Travail personnel entre les 2 sessions
- Exercices pratiques sur les données de l'entreprise
- Etablissement d'un plan complet en fin de formation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

Journée 1:

- Structurer le plan stratégique : analyse complète, diagnostic, recommandations.
- Chiffrer le plan stratégique : établir un budget prévisionnel CA et Opex.

Travail personnel:

Application des outils et des acquis à la situation de l'entreprise

Journée 2 :

- Communiquer le plan stratégique : points clés et adaptation du discours à son auditoire.
- Décliner la vision d'entreprise : établir pour chacun des objectifs participants à la réussite collective.
- Mesurer le succès : définir les critères de la réussite et établir des points de mesure réguliers.

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- **En début de formation:** auto-évaluation (questionnaire préalable envoyé).
- **En fin de la formation :** évaluation par quizz

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 Journées - 14 h – à 7 à 14 jours d'intervalle*
(+ travail personnel entre les 2 sessions)

***Accompagnement possible dans la mise en pratique et le suivi (tarif sur demande)**

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

JEUX DE POUVOIR ET ALLIANCE DANS LES ORGANISATIONS: COMMENT FÉDÉRER AUTOUR D'UN PROJET TRANSVERSAL & GÉRER LES SITUATIONS COMPLEXES

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :
- Fédérer un auditoire pluridisciplinaire autour d'un projet en développer un réseau productif en interne,
 - Négocier en gagnant-gagnant avec des partenaires
 - Vous positionner dans les situations complexes et adapter votre posture

PUBLIC VISÉ

Manager de projets transversaux ou manager hiérarchique

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire, ancienne dirigeante d'un laboratoire pharmaceutique en santé animale et coach professionnel d'organisation spécialisée dans les leviers de performance collective au sein des organisations.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Entretien préalable à la formation
- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Echanges de pratiques et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Faire alliance et établir des contrats relationnels au profit d'un projet
- Identifier les positionnements individuels dans les transactions et travailler sur sa posture
- Comprendre les jeux de pouvoir, les reconnaître et en sortir

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 Journée - 7 h

*Accompagnement possible dans la mise en place de son diagnostic d'organisation et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jour - 7 h



environnement accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

 1 200 € HT

 2 200 € HT

 + 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

DIAGNOSTIQUER SON ORGANISATION: POUR GAGNER EN PERFORMANCE COLLECTIVE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Définir et déployer une méthode de diagnostic de l'organisation
- Identifier les principaux leviers d'évolution d'une organisation au service de la performance.
- Résoudre ou débloquer des situations humaines complexes

PUBLIC VISÉ

Managers et cadres dirigeants

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire, ancienne dirigeante d'un laboratoire pharmaceutique en santé animale et coach professionnel d'organisation spécialisée dans les leviers de performance collective au sein des organisations.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Entretien préalable à la formation
- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Echanges de pratiques et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Identifier les leviers de la performance des collectifs et des organisations
- Mener un diagnostic : déployer un design complet et/ou choisir des méthodes adaptées à l'objectif
- Construire un plan d'action pour passer du constat à la performance collective

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 Journée - 7 h

*Accompagnement possible dans la mise en place de son diagnostic d'organisation et la montée en compétences (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72


1 jour - 7 h


environnement accessible *


5 stagiaires *


classe virtuelle possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *

 1 200 € HT

 2 200 € HT

 + 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

MOTIVER SON EQUIPE ET SE MOTIVER : UTILISER SON POUVOIR POUR PERFORMER AU TRAVERS DES DIFFÉRENTS OUTILS MANAGÉRIAUX

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- comprendre les ressorts de la motivation
- Identifier les leviers individuels
- Pratiquer un management de la motivation en transformant les penchants managériaux en outil de motivation

PUBLIC VISÉ

Managers et cadres dirigeants

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire, ancienne dirigeante d'un laboratoire pharmaceutique en santé animale et coach professionnel d'organisation spécialisée dans les leviers de performance collective au sein des organisations.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Entretien préalable à la formation
- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Echanges de pratiques et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Les ressorts de la motivation : principes théoriques de la motivation et du pouvoir
- Les leviers individuels de motivation : besoins des individus, zone de confort, stress, confiance,...
- Transformer ses pratiques managériales (réunions, entretiens,... en source de motivation pour les équipes

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

« Mon équipe est top mais avec tout ce qui se passe, c'est difficile de les motiver »

« Les réunions sont longues, nous y passons trop de temps pour un résultat discutable »

« J'aimerais motiver mon équipe pour qu'ils soient tous engagés pour le succès du projet à venir »

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

2 Journées - 14 h

*Accompagnement individuel ou collectif possible en séances de suivi sous forme d'ateliers de travail (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



2 jours - 14 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

LES PROCESSUS DE PRISES DE DÉCISIONS EFFICACES EN ÉQUIPE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Comprendre les biais les plus fréquents dans vos décisions et savoir reconnaître ce qu'est une « bonne décision »
- Utiliser des méthodes pour des prises de décision individuelle
- Mettre en œuvre des processus de décisions collectives facilitant leur mise en application

PUBLIC VISÉ

Managers et cadres dirigeants

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire, ancienne dirigeante d'un laboratoire pharmaceutique en santé animale et coach professionnel d'organisation spécialisée dans les leviers de performance collective au sein des organisations.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Entretien préalable à la formation
- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Échanges de pratiques et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Les obstacles à la prise de décision : méconnaissance, croyances, biais, émotions, bruit, ...
- Méthodes individuelles
- Méthodes collectives : valorisation du conflit, technique de divergence, ...

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée - 7 h

*Accompagnement possible dans la mise en place de ses processus de décisions internes et montée en compétence (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1 jours- 7 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

« Un bon leader est celui qui sait prendre des décisions, quelles soient populaires ou pas »

« Nous prenons souvent des bonnes décisions en réunion mais le problème réside dans leur mise en œuvre »

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

TRANSFORMER SON ÉQUIPE ET ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Identifier les moteurs du changement et de la résistance
- Maîtriser des méthodes permettant d'initier le changement
- Réagir de façon appropriée face aux résistances

PUBLIC VISÉ

Managers et cadres dirigeants

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire, ancienne dirigeante d'un laboratoire pharmaceutique en santé animale et coach professionnel d'organisation spécialisée dans les leviers de performance collective au sein des organisations.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Entretien préalable à la formation
- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Echanges de pratiques et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Le changement : principes et moteurs
- Insuffler le changement dans une équipe : créer de l'énergie & utiliser le conflit comme vecteur de transformation
- La gestion des résistances
- Les 5 clés de la transformation

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1,5 journée - 10 h

*Accompagnement en équipe ou individuel pour l'approfondissement et l'application à des situations spécifiques (tarif sur demande)

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



1,5 jours– 10 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

« Je pense avoir tout essayé pour faire changer pour mon équipe. Peut-être faut-il s'y prendre autrement? »

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

CRÉER DES DYNAMIQUES D'ÉQUIPE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Reconnaître le stade d'évolution de votre équipe et ses besoins pour progresser
- Occuper une position de leader consciente pour générer la dynamique, particulièrement lors de réunions
- Reconnaître et sortir des jeux de pouvoir

PUBLIC VISÉ

Managers et cadres dirigeants

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR

Docteur vétérinaire, ancienne dirigeante d'un laboratoire pharmaceutique en santé animale et coach professionnel d'organisation spécialisée dans les leviers de performance collective au sein des organisations.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Entretien préalable à la formation
- Apports théoriques
- Questions - réponses
- Echanges de pratiques et partage d'expériences
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Remise du support de formation

PROGRAMME DE FORMATION

- Les étapes de la création de son équipe
- Le positionnement du leader et ses attributs
- Reconnaître et sortir des jeux de pouvoir
- Tirer le meilleur des réunions

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- **En amont de la formation** : auto-évaluation (questionnaire à distance)
- **En cours de formation** : interrogations orales et exercices d'application
- **A la fin de la formation** : évaluation des acquis par le biais d'un quiz (qui sera corrigé)

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

- Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)
- Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise.

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

Cycle de 3 ateliers de 2h ou 2h30

TARIFS

1 200 € HT/jour pour 1 participant, 2 200 € HT/jour pour deux participants, 800 € HT par participant supplémentaire.

Pour les formations en présentiel: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique, handicap et inscription :

Email: veronique.privat@onehealthpharma.net

Tel : 06 23 55 41 72



6 h à 7,5 h



environnement
accessible *



5 stagiaires *



classe virtuelle
possible

« Mon équipe est-elle un groupe de professionnels, une somme d'individualité ou une véritable équipe? »

« Nous passons du temps en réunion d'équipe sans que cela ne change rien sur la dynamique »

TARIFS/journée de formation pour 5 stagiaires *



1 200 € HT



2 200 € HT



+ 800 € HT

Pour les formations en présentiel :
frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :
- Tenir compte de l'impact du One Health sur l'entreprise et l'environnement
 - Développer une intelligence collective pour prendre en compte l'impact du One Health sur les métiers de chacun
 - Créer du lien et fédérer en interne et en externe, donner du sens, vous différencier et innover

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Intégrer les interactions One Health dans une réflexion applicable à l'entreprise
- Impliquer et faire travailler ensemble les équipes R&D, affaires réglementaires, affaires médicales, pharmacovigilance, marketing et ventes
- Stimuler l'intelligence collective provenant de cultures et sensibilités différentes
- Intégrer en amont les besoins du marché pour répondre à une approche globale de la santé
- Fédérer les équipes autour d'un objectif commun
- Se confronter à une situation de crise

PUBLIC

Tous les métiers au sein de l'industrie pharmaceutique en santé humaine ou en santé animale.

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEURS

- Des spécialistes en santé humaine, animale et environnementale avec plusieurs années d'expérience dans l'industrie pharmaceutique, aguerris :
- Aux modes de fonctionnement interne aux entreprises
 - À l'impact pratique du One Health au niveau de l'entreprise et du secteur de la santé

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Travail en groupe sous forme d'ateliers
- Fresque One Health dédiée à l'industrie pharmaceutique
- Mise en situation interactive par l'intermédiaire d'un outil ludique

PROGRAMME DE FORMATION

- **Fresque**
Outil ludique, neutre et scientifique pour comprendre le fonctionnement, l'ampleur et la complexité des enjeux liant l'industrie pharmaceutique à la santé du Vivant (humaine, animale et environnementale)

Principe :
Un atelier scientifique, pédagogique et collaboratif mobilise l'intelligence collective d'un groupe d'une quinzaine de participants pour les sensibiliser aux liens existants entre les effets de l'industrie pharmaceutique sur la santé des Hommes, des animaux et de l'environnement
5 thèmes traités :
- Industrie pharmaceutique
- Zoonoses
- Antibiorésistance
- Nutrition
- Produits pharmaceutiques

Attendus pédagogiques :
En connaissant la démarche OH, les participants seront plus en capacité de comprendre et d'intégrer les nouveaux challenges « durables » de l'industrie pharmaceutique

- **Cas pratique travaillé : Leptospirose**
Outil ludique de mise en situation. Sur la base d'un cas fictif, les participants échangent sur la mise en pratique de l'approche One Health au sein d'une entreprise dans un contexte d'urgence épidémique
- Attendus pédagogiques : amener une réflexion One Health au sein des équipes, expérimenter les interactions et la communication nécessaires pour la mise en pratique

MODALITÉS D'EVALUATION DES ACQUIS

- Grille d'évaluation de la fresque
- Quiz d'évaluation sur le cas pratique

DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisable dans le mois suivant la demande (en fonction de la disponibilité du formateur)

LIEU DE FORMATION

Formation intra-entreprise : au siège de l'entreprise ou dans un lieu choisi en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Nous sommes à votre écoute pour étudier ensemble vos besoins et les adapter.

DURÉE DE LA FORMATION

1/2 journée– 4 h*
* Accompagnement possible sur une durée déterminée selon besoin (tarif sur demande)

TARIF

2 300 € HT pour une demi-journée et 5 participants
Formation en présentiel sous forme d'ateliers: frais de location de salle et de déplacement en sus (voiture, train, avion, restauration, hôtel + forfait déplacement de 200 € HT pour 2 h de trajet aller/retour, 400 € HT pour une demi-journée, 800 € HT au-delà d'une demi-journée.

CONTACT

Référente pédagogique et handicap et inscription à la formation :
Email: veronique.privat@onehealthpharma.net
Tel : 06 23 55 41 72

TARIF pour une demi-journée de formation impliquant 2 formateurs*



2 300 € HT pour 5 participants

Frais de location de salle et de déplacement en sus (voir les conditions dans la rubrique Tarifs)

*Pour connaître le tarif des formations avec plus de 5 stagiaires : nous contacter

Pour les formations sur mesure : nous contacter