

Qualiopi

processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



TECHTOMED



Datadock

Catalogue de **FORMATIONS** **TECHTOMED**

2025

L'essentiel des formations numériques à destinations des acteurs opérationnels

Développer les compétences de demain dans un monde technologique

formation@techtomed.com





TECHTOMED

Impulsons la santé du futur !

NOUS TRANSFORMONS LE PROGRÈS NUMÉRIQUE EN VALEUR OPÉRATIONNELLE



CONSEIL



ÉVÈNEMENTS



FORMATIONS



**MEDED TECH &
CONTENT FACTORY**



**ETUDES &
INSIGHTS**

Contactez-nous !

 www.techtomed.com
 contact@techtomed.com

Retrouvez-nous sur les
réseaux sociaux

 TechToMed
 @TechToMed



LES FORMATIONS DE TECHTOMED

UN ORGANISME DE FORMATIONS CERTIFIÉ

TechToMed est un Organisme Prestataire d'Actions de développement des Compétences (OPAC) détenteur de la certification qualité QUALIOPi pour les prestations d'actions de formation, vous garantissant ainsi des prestations de formations professionnelles de qualité élevée et nous permettant de vous proposer une gamme de plus en plus large de formations adaptées à vos besoins que ce soit en inter-entreprise ou en intra-entreprise.

Qualiopi
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Plus de 1400 personnes formées

depuis 2020 dont 823 en processus
Qualiopi

85%

une note de satisfaction
élevée

92%

un taux de
recommandation
révélateur

87%

un taux de réussite
prometteur

UNE OFFRE DE FORMATIONS HYBRIDE ET PERSONNALISÉE

Le contenu

Un programme sur-mesure pour répondre à vos enjeux.

Le format

Des formations en présentiel opérationnelles avec workshops collaboratifs.

Des formations à distance interactives avec quizz en live.

Nous proposons des sessions de formations inter-entreprises ou intra-entreprises pour se plonger dans vos cas d'usage et répondre à vos enjeux business.

Format court et format long

Des sessions courtes d'1h/1h30 (Lunch & Learn, brown bag, micro-capsules...) jusqu'aux sessions approfondies de 7h30 (Masterclass, expéditions, conférences...)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

POUR FORMER OU ACCULTURER LEURS
COLLABORATEURS

AMARIN®

Boehringer
Ingelheim

TELECOM
Paris
IP PARIS

Chiesi

IPSEN
Innovation for patient care

BAYER

LEO

LFB
L'ENGAGEMENT ÉTHIQUE

Pierre Fabre

repsco

ViiV
Healthcare

novo nordisk®

Daiichi-Sankyo

FRESENIUS
KABI

GSK

INDIVIOR™

RIEMSER

sobi

sanofi

Takeda

VIATRIS™

VIFOR
PHARMA

GRÜNENTHAL

Pfizer

UNITHER
PHARMACEUTICALS

Théa
PHARMA

BIOCODEX

novocure™

AstraZeneca

SERVIER*

janssen

PHARMACEUTICAL COMPANIES OF
Johnson & Johnson

Bristol Myers Squibb

L'OFFRE DE FORMATIONS TECHTOMED 2025

LES MASTERCLASS TECHTOMED

Les nouveaux modèles d'interactions clients à l'heure du numérique



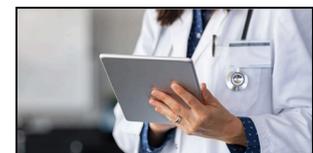
MASTERCLASS
SAVOIR PLANIFIER ET IMPLEMENTER UNE EXPERIENCE CIENT OMNICANAL FONCTIONS SIÈGE
Comprendre et mettre en place stratégies et tactiques omnicanal
1 400€HT par participant
• Format présentiel / distanciel
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
SAVOIR ORCHESTRER UNE CAMPAGNE OMNICANAL FONCTIONS TERRAIN
Comprendre et s'exercer à planifier ses campagnes omnicanal au plus près du client grâce à un simulateur
1 500€HT par participant
• Format présentiel / distanciel
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
SAVOIR DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT
Comprendre et mettre en place sa stratégie data client
1 400€HT par participant
• Format présentiel
• Inter ou intra entreprise
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
SAVOIR INTEGRER LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SEIN DES FONCTIONS MEDICALES
Comment le digital impacte l'agenda des fonctions médicales ?
1 400€HT par participant
• Format présentiel / distanciel
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
SAVOIR CONSTRUIRE UNE CUSTOMER JOURNEY
Créer une customer journey et l'intégrer à son plan marketing
1 400€HT par participant
• Format présentiel
• Inter ou intra entreprise
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
SAVOIR DEFINIR UNE STRATÉGIE D'INFLUENCE À L'ÈRE DU NUMERIQUE (DOL)
Créer sa stratégie d'influence et de dissémination scientifique en ligne
1 400€HT par participant
• Format présentiel / distanciel
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
SAVOIR RECONSTITUER UN PARCOURS PATIENTS NUMERIQUE
Identifier les nouveaux points de contact des parcours patients à l'heure du numérique
1 400€HT par participant
• Format présentiel / distanciel
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15

Nouvelles Masterclass

Data & IA



MASTERCLASS
APPREHENDER LA PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ
Comprendre et identifier la protection nécessaire des données de santé
1 400€HT par participant
• Format présentiel
• Inter ou intra entreprise
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15



MASTERCLASS
CONNAITRE LE POTENTIEL DES TECHNOLOGIES D'IA EN USAGE OPERATIONNEL
Intégrer l'IA dans son quotidien professionnel
1 400€HT par participant
• Format présentiel
• Inter ou intra entreprise
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15

Bestseller 2024!



MASTERCLASS
MAITRISER L'IA GENERATIVE À UN NIVEAU AVANCÉ
Prompter, s'entraîner, comparer, structurer et déployer
1 500€HT par participant
• Format présentiel
• Inter ou intra entreprise
• Durée : 7h30
• Participants : min 6 - max 15

Nouvelle Masterclass

NOS PARTENARIATS

Module de formation en partenariat avec l'ADS



MODULE 311 : MANAGEMENT DE PROJETS EN SANTÉ NUMÉRIQUE
Atelier pratique de compréhension et développement d'un projet en santé numérique
1 400€HT par participant
• Durée : 7h30
• Présentiel
• 12 participants maximum

Académie du Digital en Santé

Contactez l'IFIS pour connaître les prix

IFIS GROUPE



Descriptif des
FORMATIONS
TECHTOMED



MASTERCLASS ENGAGEMENT OMNISCANAL : FONCTION SIÈGE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre les changements durables et les nouveaux comportements des pros de santé ;
- Comprendre l'évolution des Industries de Santé ;
- Évoluer vers un modèle centré sur le client ;
- Comprendre l'enjeu de la Connaissance Client et de la Data ;
- Savoir réaliser une segmentation issue de cette connaissance et concevoir des personae ;
- Connaître l'ensemble des canaux disponibles et savoir les orchestrer pour créer son plan omniscanal ;
- Intégrer, opérer et mesurer son plan omniscanal.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel ou distanciel
- Intra-entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - L'évolution des professionnels de santé et des patients aujourd'hui
 - Evolution et adaptation des Industries de Santé
 - Evolution du modèle d'engagement : nouvelle conversation et « customer centricity »
 - L'enjeu de la Connaissance Client et des Data : Segmentation et personae
- Le plan Omniscanal : boîte à outils et orchestration - Intégration au plan marketing
- Pilotage et CRM
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe) de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Business Excellence
 - Business analyst
 - Data Manager
 - Responsable CRM
 - Transformation digitale
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis à l'engagement omnicanal nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction et au secteur d'activité (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Engagement Omnicanal : spécial décideurs »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS PLANIFICATION OMNISCANAL : SPÉCIAL TERRAIN

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre les changements durables et les nouveaux comportements des pros de santé ;
- Comprendre l'évolution des Industries de Santé ;
- Évoluer vers un modèle centré sur le client ;
- Comprendre l'enjeu de la Connaissance Client et de la Data ;
- Savoir utiliser la segmentation et les personae pour sa pratique omnicanal ;
- Connaître l'ensemble des canaux disponibles et savoir les orchestrer pour créer son plan omnicanal ;
- Intégrer, opérer et mesurer son plan omnicanal à travers un outil de simulation sur mesure ;
- Atelier pratique d'orchestration omnicanal à travers notre outil de simulation.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel ou distanciel
- Intra-entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - L'évolution des professionnels de santé et des patients aujourd'hui
 - L'évolution et l'adaptation de la Pharma
 - L'évolution du modèle d'engagement : nouvelle conversation et « customer centricity »
 - L'enjeu de la Connaissance Client et des Data : segmentation et personae
 - Le plan omnicanal : boîte à outils et orchestration
- Outil de simulation : planifier la conversation idéale
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) des ventes
 - Directeur(trice) régional
 - Visiteur(se) médical
 - Délégué(e) pharmaceutique

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis à l'engagement omnicanal nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction et au secteur d'activité (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

4 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place intégrant le paramétrage du simulateur

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Engagement Omnicanal : spécial terrain »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 500 € HT** par participant
- Comprend : support de formation, outil de planification, plateforme LMS (Digiforma), processus administratif, intervenants experts, salle de formation, collations et déjeuners*

*sauf si formation intra-entreprise

En **3 ans d'utilisation** auprès de différents réseaux de délégués médicaux, l'outil a pu être optimisé pour correspondre au mieux aux attentes des délégués.

Une personnalisation de l'outil sur la base de :

- vos personae
- votre budget
- vos capacités de contact
- votre liste positive de contenus
- vos canaux

Des contraintes à respecter :

- un nombre de contacts maximum
- un budget

Des jauges :

- variations en temps réel pour évaluer l'efficacité du scénario d'engagement proposé

L'objectif de ce simulateur omnicanal est de planifier la conversation idéale avec vos cibles dans une séquence de canaux X contenus optimisée.

Pour en savoir plus sur notre outil de simulation personnalisé, contactez-nous à l'adresse formation@techtomed.com.





MASTERCLASS DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître la nature des données clients dans la Pharma ;
- Comprendre l'importance de la donnée dans la stratégie client des pharmas et les différents cas d'usage dans la Pharma et les autres secteurs ;
- Construire une stratégie data (de l'inventaire des données nécessaires jusqu'à la checklist data à acquérir) ;
- Intégrer les données clients dans les systèmes d'information et leur visualisation et partage ;
- Maîtriser la réglementation des données ;
- Utiliser les données clients dans les actions marketing et la planification business ;

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra-entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Les données « client » : définition, potentiel d'usage et de performance
 - Les fondations d'une stratégie data « client » - L'écosystème des data
 - L'identification des besoins en data en lien avec les enjeux stratégiques et business
 - Déployer sa road map data, l'implémenter
 - Traitements et cas d'usage des data client
 - Pratiques avancées autour de la data client
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe) de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager
 - Responsable CRM
 - Data Engineer
 - Data Scientist
 - Transformation digitale
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en connaissance de stratégie data client nécessaire
- Pré-requis liés à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass**

« Définir et construire sa stratégie data client » (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com !**

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- **Contactez-nous à l'adresse formation@techtomed.com pour obtenir votre devis.**



MASTERCLASS

SAVOIR INTEGRER LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SEIN DES FONCTIONS MEDICALES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître le contexte et son impact sur le modèle d'interactions avec les pros de santé ;
- Comprendre les nouveaux modes de consommation de l'information scientifique ;
- Comprendre comment les KOLs utilisent le digital pour développer leur influence scientifique et leur communication ;
- Comprendre et décoder les nouveaux DOLs : Digital Opinion Leaders
- Comprendre le nouvel enjeu de l'accélération des données de santé ;
- Projeter son engagement digital en reportant une liste d'engagements personnels.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel ou distanciel
- intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Le contexte et son impact sur le modèle d'interactions
 - L'information scientifique à l'heure du digital
 - Du KOL Management au DOL Management
 - Comprendre les données de santé et les nouvelles organisations digitales
 - Evolution de l'agenda du MSL à l'heure du numérique
 - Mes leviers d'engagement - Conclusion
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
Directeur médical
Direction des essais cliniques
Management MSLS
MSLS
Medical advisor
Medical Excellence
Accès au marché

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en engagement digital des métiers du médical nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Savoir intégrer les nouvelles technologies au sein des fonctions médicales »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse formation@techtomed.com pour obtenir votre devis.



CUSTOMER JOURNEY MAP

MASTERCLASS SAVOIR CONSTRUIRE UNE CUSTOMER JOURNEY

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre les enjeux de construire des expériences client réussies et porteuses de valeur
- Comprendre et décoder les ingrédients, les composants d'une expérience client réussie
- Appréhender les étapes, les prérequis pour construire une expérience client (Journey)
- S'entraîner sur un cas pratique à cette construction
- Savoir intégrer la customer journey dans son agenda opérationnel et financier

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- Les best practice (pré-lancement, événement clé...)
- Projection d'un plan d'action sur une timeline
 - Internal events
 - Key external events
 - Le story telling
 - La dissémination scientifique
 - Les marketing activities
 - Les gaps et enablers
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



CUSTOMER JOURNEY MAP

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(e) de BU
 - Directeur(e) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe) de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Responsable règlementaire
 - Data Manager
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence
 - Ventes et fonctions commerciales

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en création de customer journey
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Customer Journey »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS STRATÉGIE D'INFLUENCE SCIENTIFIQUE À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre les nouveaux enjeux de l'influence scientifique à l'ère du numérique
- Décoder les nouveaux canaux de formation et d'information scientifique
- Comprendre les acteurs de l'influence : medflix, plateformes éditoriales influenceurs scientifiques (médecins, patients,..). Identifier les DOLs et leurs différences vers les KOLs
- Comprendre les cas d'usage et les mises en situation de DOLs sur Internet et les réseaux sociaux
- Déterminer les bonnes pratiques d'engagement des DOLs : juridique et réglementaire

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- Introduction aux Key Opinion Leaders dans l'industrie pharmaceutique
- Identification et cartographie des KOLs
- Établissement et gestion des relations avec les KOLs
- Collaboration scientifique et médicale avec les KOLs
- Stratégies de communication et de diffusion de l'information
- Aspects réglementaires et éthiques
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe) de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur(trice) médical
 - Direction des essais cliniques
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Data Manager
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Stratégie d'influence scientifique à l'ère d'unumérique »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS

RECONSTITUER UN PARCOURS PATIENTS NUMERIQUE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre la place et le rôle des patients dans les parcours de santé
- Comprendre les étapes clés et les interlocuteurs clés des parcours de santé (CPTS, ARS, structures régionales et nationales, pros de santé, autres...)
- Comprendre la place du numérique dans les parcours (Google, Doctolib, facebook,...)
- Comprendre les méthodologies pour re constituer un parcours de patients
- Savoir analyser un parcours, les points de blocage, les points d'amélioration
- Savoir identifier les actions de fluidification des parcours
- S'entraîner sur un cas pratique issu d'un parcours réel

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- Introduction au parcours patients digitalisé
 - Méthodologie de reconstitution du parcours patients
 - Analyse des points de blocage et points d'amélioration pour les patients et PDS
 - Cas pratique : retranscription d'un parcours patients, des points de blocage et des axes d'amélioration possibles
 - Élaboration d'un plan d'actions sur un parcours fictif
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Responsable Parcours Patients
 - Directeur(trice) Affaires Publiques
 - Patient Officer
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe) de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Directeur(trice) médical
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Responsable juridique
 - Responsable règlementaire
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Reconstituer un parcours patients numérique »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ

MASTERCLASS CO-CRÉÉE AVEC PHASE 4 AVOCAT 

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître l'ensemble des données de santé : Définition, chiffres, classification, sources, origines, organisation et cas d'usage
- Comprendre les règles du RGPD applicables aux usages des données de santé
- Maîtriser la notion d'anonymisation, ses méthodes et ses implications réglementaires
- Maîtriser les règles additionnelles posées par la loi informatique et libertés et le Code de la santé publique
- Savoir qualifier une donnée, identifier les règles applicables puis identifier et planifier les mesures de conformité
- Connaître l'essentiel des nouvelles règles européennes

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Contexte des données de santé
 - Les données de santé et le RGPD
 - Données de santé pseudonymisées et données de santé anonymisées
 - Les données de santé et le cadre juridique français
 - Cas pratique : Savoir se mettre en conformité
 - Les nouvelles règles européennes
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) médical
 - Direction des essais cliniques
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable réglementaire
 - Data Manager
 - Data scientist
 - Transformation digitale
 - Stratégie
 - Innovation
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en données de santé nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Protection et usage des données de santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS

POTENTIEL DES TECHNOLOGIES D'IA EN USAGE OPERATIONNEL

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre l'intelligence artificielle et ses applications
- Maîtriser les cas d'usage de l'IA en pratique opérationnelle
- Appliquer ses connaissances sur différents cas pratiques

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 7 modules types (à adapter aux besoins)
 - Introduction et bases théoriques
 - Le traitement automatisé de l'information et de la data
 - L'amélioration des processus internes pour gagner en productivité
 - L'utilisation de ChatGPT
 - La production de contenus
 - Les interactions clients automatisées
 - La formation
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe)de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur(trice) médical
 - Direction des essais cliniques
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Data Manager
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en intelligence artificielle nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

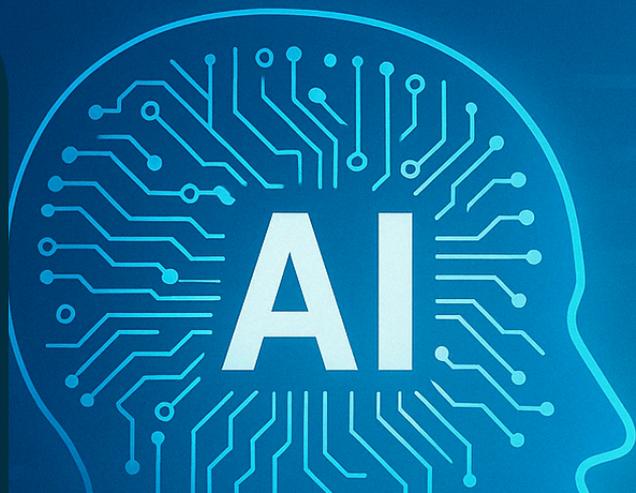
3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Potentiel des technologies d'IA en usage opérationnel »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 400 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS

MAITRISER L'IA GEN À UN NIVEAU AVANCÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

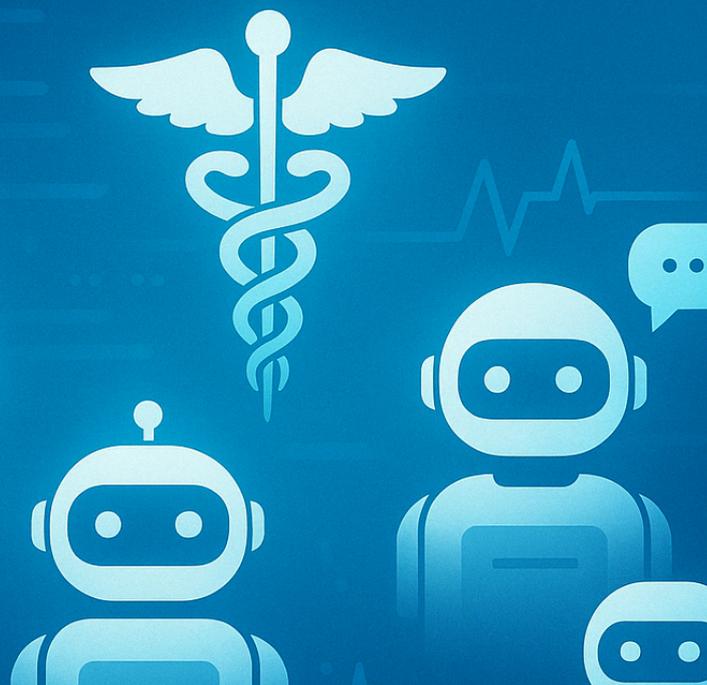
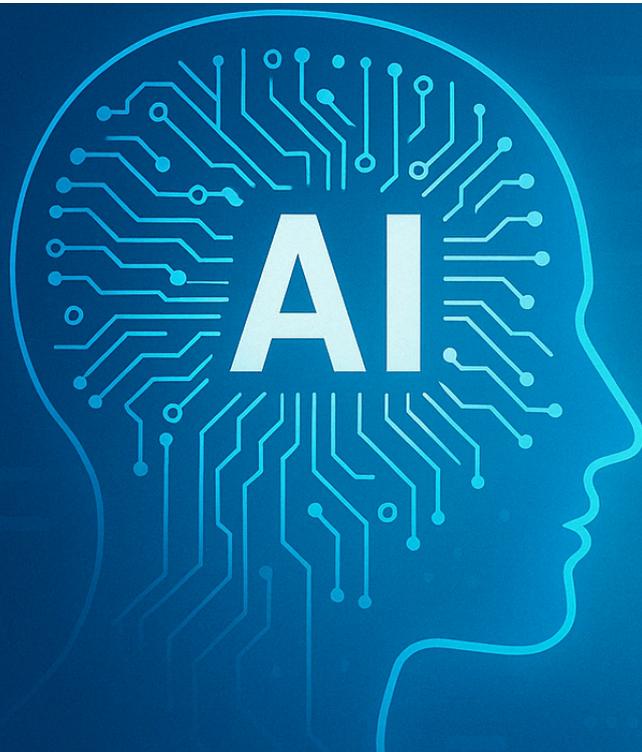
- Se réapproprier les fondamentaux de l'intelligence artificielle
- Réaliser une cartographie des outils par usage et par métier
- Formuler des prompts efficaces et reproductibles
- Construire des architectures IA robustes et évolutives
- Formaliser le déploiement de l'IA à travers une roadmap

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Introduction et rappels des fondamentaux
 - État des lieux des cas d'usage par outil et par métier
 - Prompt engineering avancé
 - Promptathon
 - Agents intelligents & architectures modernes
 - Déploiement, industrialisation & roadmap
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Ressources complémentaires : articles,...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Directeur(trice) de l'innovation
 - Chef(fe) de projet IA
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe)de produit
 - Business Excellence
 - Medical Excellence
 - Customer engagement manager
 - Customer excellence manager
 - Customer experience manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur(trice) médical
 - Medical advisor
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager
 - Data Scientist
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie

PRÉ-REQUIS

- Il est conseillé d'avoir réalisé la Masterclass sur le potentiel des technologies d'IA en usage opérationnel mais pas obligatoire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Maitriser l'IA Gen à un niveau avancé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 500 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MANAGEMENT DE PROJETS EN SANTÉ NUMÉRIQUE

MODULE DE FORMATION EN PARTENARIAT AVEC L'IFIS



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Savoir identifier le besoin d'un projet numérique à partir d'un enjeu et d'une problématique identifiés ;
- Maîtriser les étapes et les actions clés de la construction du projet ;
- Savoir formuler le projet numérique dans un format lisible ;
- S'exercer autour d'un cas pratique en sous-groupes.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation en présentiel
- Inter-entreprise
- Durée : 7h30
- 12 participants maximum

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 3 modules types (à adapter aux besoins)
 - Présentation des projets numériques en santé (rappel de l'origine des besoins et des enjeux pour les industriels)
 - Atelier pratique en groupe (identification des *pain points* et des besoins numériques associés, définition du projet numérique)
 - Atelier pratique en sous-groupes (définition de la méthode de conception, gouvernance du projet et feuille de route)
- Livrables :
 - Support de formation : PowerPoint, frises...
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur(trice) de BU
 - Directeur(trice) Marketing
 - Chef(fe) de gamme
 - Chef(fe) de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur(trice) médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLS
 - MSLS
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

PRIX

Voir avec l'IFIS :

- Stéphanie MARIE-JOSEPH <smarie-joseph@academiedudigitalensante.fr>

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Avoir réalisé de préférence le N1 e-learning Management Projet numérique en santé
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- 3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place
- Etre adhérent à l'ADS

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « Management de Projets en santé numérique »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), **rendez-vous sur le site de l'ADS : Management de projets en santé numérique**

NOS FORMATEURS ET EXPERTS FORMATEURS

NOS FORMATEURS



FRANCK LE MEUR

Président fondateur TechToMed
Expert opérationnel en e-santé et transformation digitale

- 24 ans d'expériences dans l'industrie pharmaceutique.
- Docteur en Pharmacie et titulaire d'un Master HEC Intelligence en marketing en 1993.
- Chez Sanofi de 1995 à 2017 à différentes fonctions dans les domaines du marketing commercial et stratégique, développement de l'e-santé, en France comme à l'international.



LAURA BAILET

TechToMed
Consultante HealthTech senior
Responsable administrative & pédagogique
Référente Handicap

- Juriste en Droit de la santé et titulaire d'un Master of Science EM Lyon Business School Strategy & Consulting.
- Expérience dans un cabinet de conseil santé : Alira Health. Spécialisation dans les données de vie réelle.

NOS EXPERTS FORMATEURS



EDWIGE BENIS

Management Consulting Partner | Business Unit Manager |
Lifesciences, Healthtech & Healthcare

- Professionnel expérimenté et cadre dans le domaine des sciences de la vie avec une expérience confirmée dans le conseil en gestion (19 ans)
- Rôles de leadership et de transformation dans les services aux sciences de la vie (8 ans).



RÉMY TESTON

CEO Buzz E-santé



- Consultant Digital / Expert E-santé /
Conférencier / Digital Health /
Healthtech / Podcaster



ISABELLE DE CUNIAC

Digital & Omnichannel consultant in Life Sciences - Founder
of Kokrea



- Experte en digital et stratégie omnicanal
- 15 ans d'expérience en tant que Digital Lead dans l'industrie pharmaceutique
- Engagée dans la réduction de l'impact du changement climatique



ANCA PETRE

HealthTech & Web3 Expert
Cofondatrice MedShake Studio



TECHTOMED

formation@techtomed.com

