TECHTOMED

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

CATALOGUE DE FORMATIONS

L'essentiel des formations numériques à destinations des acteurs opérationnels.

Développer les compétences de demain dans un monde technologique.

2026

Datadock

formation@techtomed.com

TECHTOMED

Impulsons la santé du futur !

NOUS TRANSFORMONS LE PROGRÈS NUMÉRIQUE EN **VALEUR OPÉRATIONNELLE**



CONSEIL



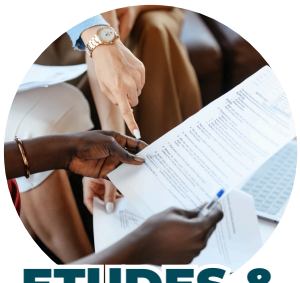
ÉVÉNEMENTS



FORMATIONS



MEDED TECH & CONTENT FACTORY



ETUDES & INSIGHTS

CONTACTEZ-NOUS !

www.techtomed.com

contact@techtomed.com

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 1500 personnes formées

depuis 2020 dont 841 en processus Qualiopi

91%
une note de satisfaction élevée

93%
un taux de recommandation révélateur

89%
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



BearingPoint

Descriptif des ***FORMATIONS TECHTOMED***



MASTERCLASS
SAVOIR PLANIFIER ET IMPLEMENTER UNE EXPERIENCE CIENT OMNICANAL- FONCTIONS 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 omnicanal ;
- Intégrer, opérer et mesurer son plan omnicanal.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- 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 Omnicanal : 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 « Savoir planifier et implémenter une expérience client omnicanal - Fonctions siège »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 450 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS
SAVOIR ORCHESTRER UNE CAMPAGNE OMNICANAL - FONCTIONS 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
- 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 « Savoir orchestrer une campagne omnicanal - Fonctions terrain »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 450 € HT** par participant
- Comprend : support de formation, outil de planification, plateforme LMS (Digiforma).

NOTRE OUTIL DE PLANIFICATION OMNICANAL

UNE EXCLUSIVITÉ TECHTOMED

TechToMed a développé un outil de simulation destiné aux équipes terrain afin de s'entraîner à programmer un plan d'interactions omnicanal.



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
SAVOIR DEFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATEGIE 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 règlementation 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 « Savoir 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

- **1 450 € HT** par participant
- **Contactez-nous à l'adresse formation@techtomed.com pour obtenir votre devis.**



MASTERCLASS
REINVENTER LES FONCTIONS MEDICALES A L'HEURE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES - **MEDICAL 2.0**

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'information scientifique à l'ère du numérique
- Savoir engager une stratégie d'influence en ligne
- Comprendre les enjeux de l'expérience et l'impact client
- Savoir comment dynamiser l'impact des MSLs à l'ère des technologies
- Comprendre l'IA et ses cas d'usage au médical
- Réaliser des cas pratiques pour ancrer les acquis

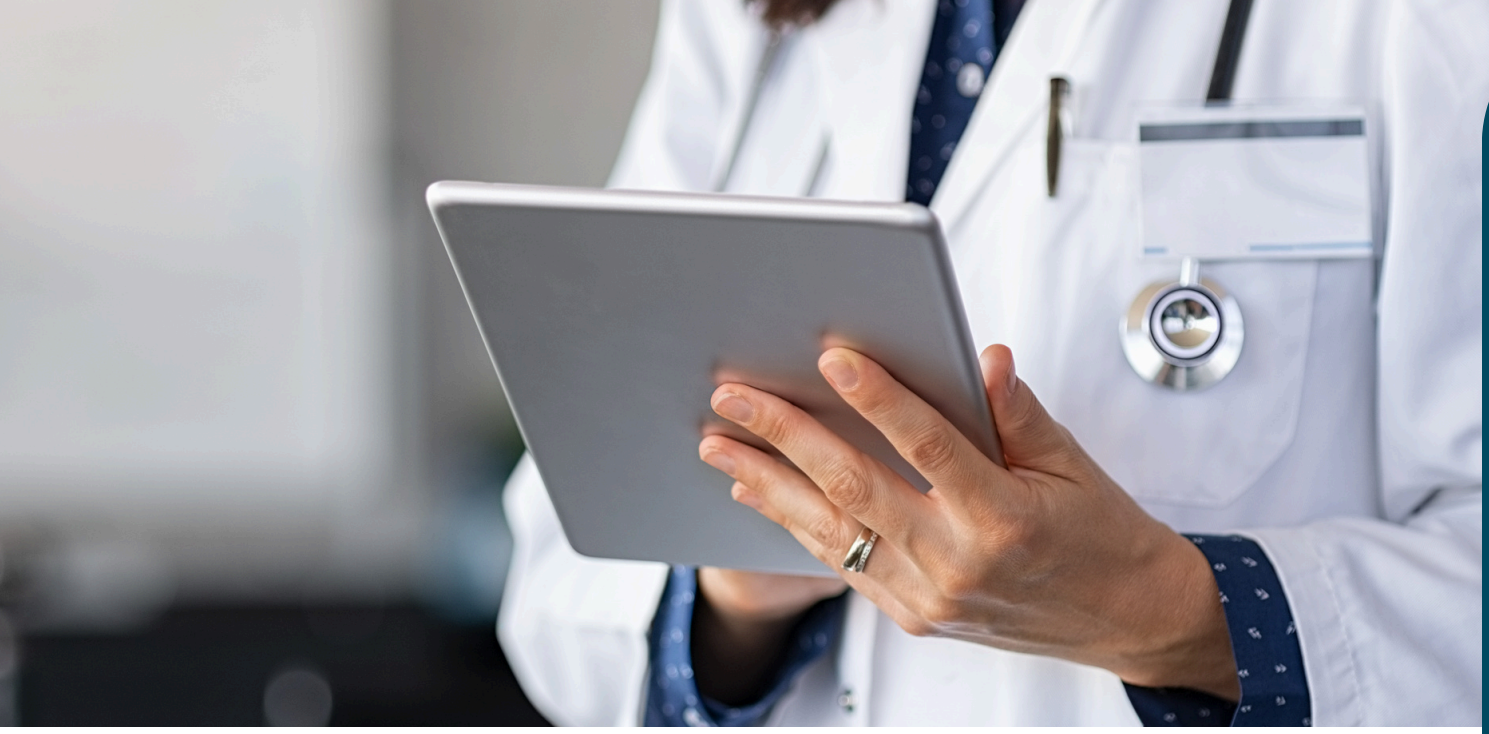
FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

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

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
  - Communication et dissémination scientifique à l'ère des nouvelles technologies
  - Les nouveaux enjeux de l'expérience et l'impact client - évolution du rôle des MSLs
  - KOL et DOL management - identification, engagement et développement
  - L'IA appliquée au médical - cas d'usage
  - Démonstrations sur l'IA - veille automatisée, Bot d'information médicale
  - Ma roadmap Médical 2.0

- 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 :
  Direction médicale
  Management MSLs
  MSLs
  Medical advisor
  Medical Excellence
  Toute fonction en charge d'une activité en lien avec l'activité médicale et celle des MSLs

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 « Réinventer les fonctions médicales à l'heure des nouvelles technologies - Médical 2.0 »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 450 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS
SAVOIR DEFINIR UNE STRATÉGIE D'INFLUENCE À L'ÈRE DU NUMERIQUE (DOL)

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 differences 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 « Savoir définir une stratégie d'influence à l'ère du numérique (DOL) »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 450 € 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 :

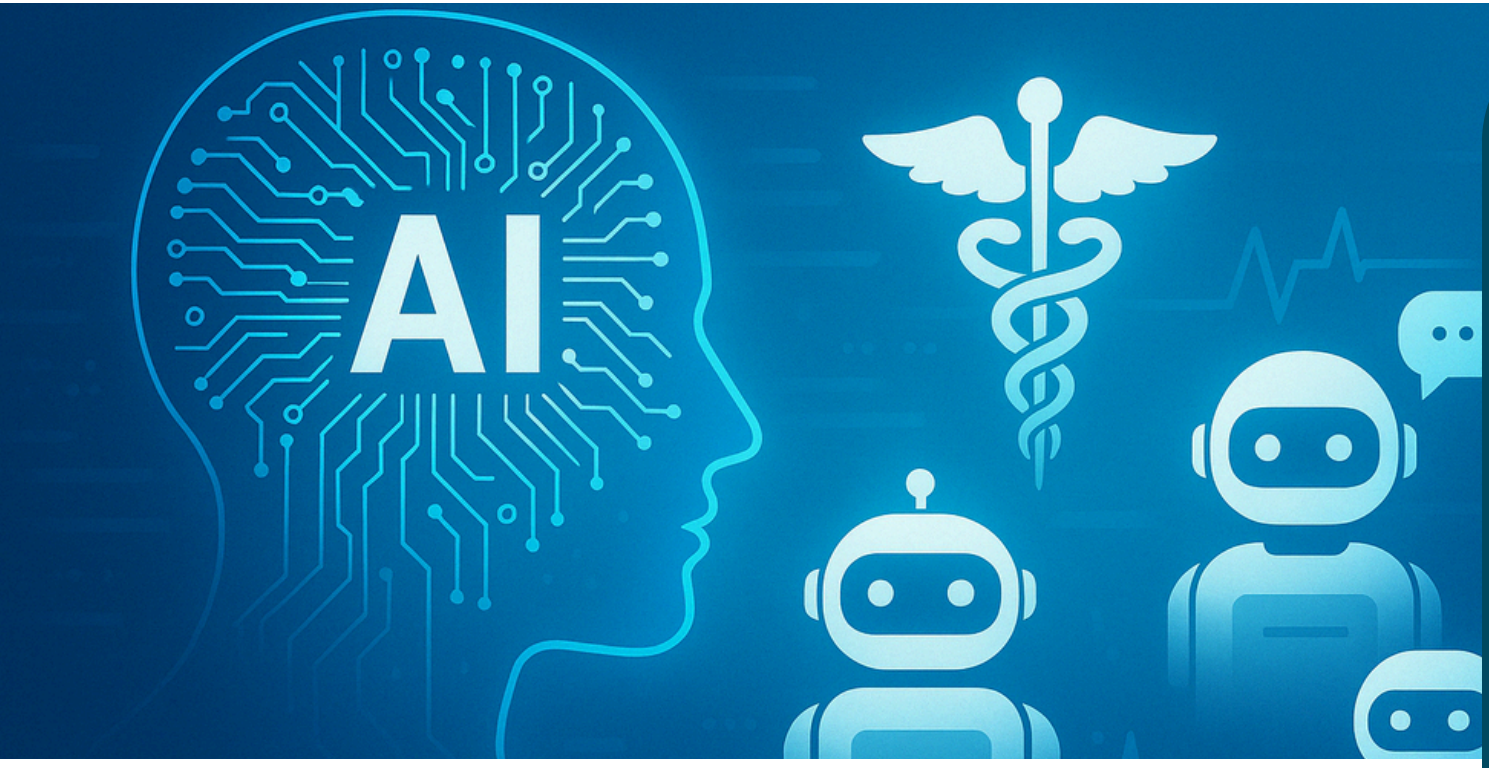
- Se réapproprier les fondamentaux de l'intelligence artificielle
- Prendre connaissance du panel des cas d'usage appliqués à l'industrie et outils appliqués
- Formuler des prompts efficaces et reproductibles
- Comprendre les architectures IA robustes et évolutives
- Formaliser le déploiement de l'IA 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

- 7 modules types (à adapter aux besoins)
  - Nouvelles tendances autour de l'IA
  - Fondamentaux techniques des LLMs
  - État des lieux des cas d'usage par outil et par métier
  - Prompt engineering avancé
  - Méthode du 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.

NOS FORMATEURS ET EXPERTS EXTERNES



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.



ISLANDE TEILLET

TechToMed
Consultante HealthTech junior

- Ingénieur de l'Ecole Supérieur d'Ingénieurs Léonard de Vinci (ESILV) en Santé et Biotechnologie
- Spécialisée en IA et Machine Learning



ANCA PETRE

Cofondatrice MedShake Studio

- Docteur en pharmacie et titulaire d'un master spécialisé en marketing pharmaceutique et technologies de la santé de l'Université Paris-Saclay
- Titulaire d'un certificat d'intelligence artificielle de Stanford University & DeepLearning.AI
- **Experte externe TechToMed depuis 2021 et formatrice depuis 2023**

formation@techtomed.com

TECHTOMED