

# CATALOGUE DE FORMATIONS

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

*Développer les compétences de demain dans un monde technologique.*

2026



# TECHTO MED

*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](http://www.techtomed.com)

[contact@techtomed.com](mailto: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.



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 828 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



# L'OFFRE DE FORMATIONS TECHTOMED 2026

## LES MASTERCLASS TECHTOMED

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



**MASTERCLASS  
SAVOIR PLANIFIER ET  
IMPLEMENTER UNE  
EXPERIENCE CLIENT OMNICANAL  
FONCTIONS SIÈGE**  
*Comprendre et mettre en place  
stratégies et tactiques omnicanal*  
**1 450€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*  
**1 450€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*  
**1 450€HT par participant**  
• Format présentiel  
• Inter ou intra entreprise  
• Durée : 7h30  
• Participants : min 6 - max 15



**MASTERCLASS  
REINVENTER LES FONCTIONS  
MÉDICALES À L'HEURE DES  
NOUVELLES TECHNOLOGIES -  
MEDICAL 2.0**  
*Comment le digital impacte l'agenda  
des fonctions médicales ?*  
**1 450€HT par participant**  
• Format présentiel / distanciel  
• Inter ou intra entreprise  
• Durée : 7h30  
• Participants : min 6 - max 15



**MASTERCLASS  
SAVOIR CONSTRUIRE UNE  
CUSTOMER JOURNEY**  
*Créer une customer journey et  
l'intégrer à son plan marketing*  
**1 450€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 NUMÉRIQUE (DOL)**  
*Créer sa stratégie d'influence et de  
dissémination scientifique en ligne*  
**1 450€HT par participant**  
• Format présentiel / distanciel  
• Durée : 7h30  
• Participants : min 6 - max 15



**MASTERCLASS  
SAVOIR RECONSTITUER UN  
PARCOURS PATIENTS  
NUMÉRIQUE**  
*Identifier les nouveaux points de  
contact des parcours patients à  
l'heure du numérique*  
**1 450€HT par participant**  
• Format présentiel / distanciel  
• Durée : 7h30  
• Participants : min 6 - max 15

Nouvelle  
Masterclass 2026 !

Nouvelles Masterclass

Data & IA



**MASTERCLASS  
APPREHENDER LA PROTECTION  
ET USAGE DES DONNÉES DE  
SANTÉ**  
*Comprendre et identifier la protection  
nécessaire des données de santé*  
**1 450€HT par participant**  
• Format présentiel  
• Inter ou intra entreprise  
• Durée : 7h30  
• Participants : min 6 - max 15



**Bestseller 2024 !**  
**MASTERCLASS  
CONNAÎTRE LE POTENTIEL DES  
TECHNOLOGIES D'IA EN USAGE  
OPÉRATIONNEL**  
*Intégrer l'IA dans son quotidien  
professionnel*  
**1 450€HT par participant**  
• Format présentiel  
• Inter ou intra entreprise  
• Durée : 7h30  
• Participants : min 6 - max 15



**MASTERCLASS  
MAITRISER L'IA GÉNÉRATIVE 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

Descriptif des

**FORMATIONS**

**TECHTOMED**



# MASTERCLASS

## SAVOIR PLANIFIER ET IMPLEMENTER UNE EXPERIENCE CLIENT 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 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 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 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 « 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.

**PERSONNE**

**VOTRE SCENARIO**

**VOUS MOYENS**

**COCKPIT DE PERFORMANCE**

**EFFICACITE DU SCENARIO**

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 jauge s:**

- 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](mailto: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 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**

**« 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 ou distanciel
- 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 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)

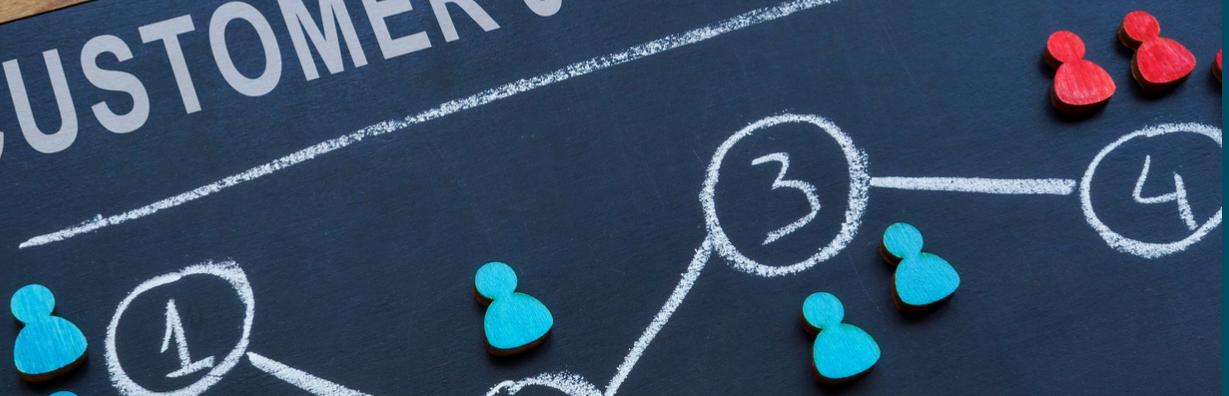
- Format présentiel
- Intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : min 6 - max 15

### 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**

**« Savoir construire une customer journey »**  
(programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription),  
**contactez-nous à l'adresse suivante** :  
[formation@techtomed.com](mailto:formation@techtomed.com) !

## PRIX

- **1 450 € HT** par participant
- Contactez-nous à l'adresse [formation@techtomed.com](mailto: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 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 « 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](mailto:formation@techtomed.com) !

## PRIX

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



# MASTERCLASS

## SAVOIR RECONSTITUER UN PARCOURS PATIENTS 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 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 « Savoir reconstituer un parcours patients numérique »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : [formation@techtomed.com](mailto:formation@techtomed.com) !

## PRIX

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



# MASTERCLASS

## APPREHENDER LA 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 règlementaire
  - 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**

**« Appréhender la protection et usage des données de santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : [formation@techtomed.com](mailto:formation@techtomed.com) !

## PRIX

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



# MASTERCLASS

## CONNAITRE LE 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
- Maitriser 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

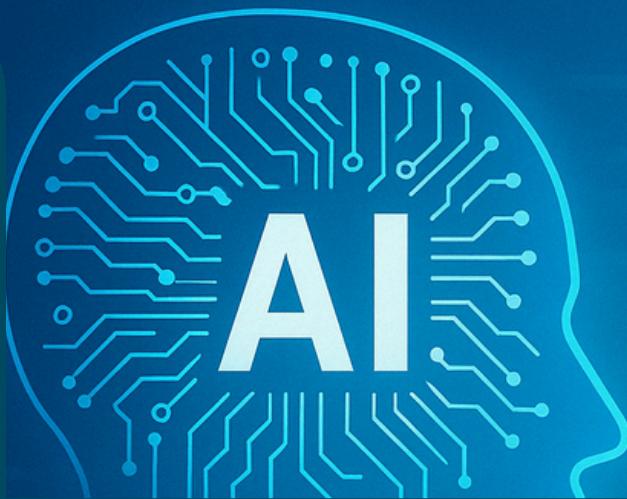
## PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass**

**« Connaître le 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](mailto: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 :

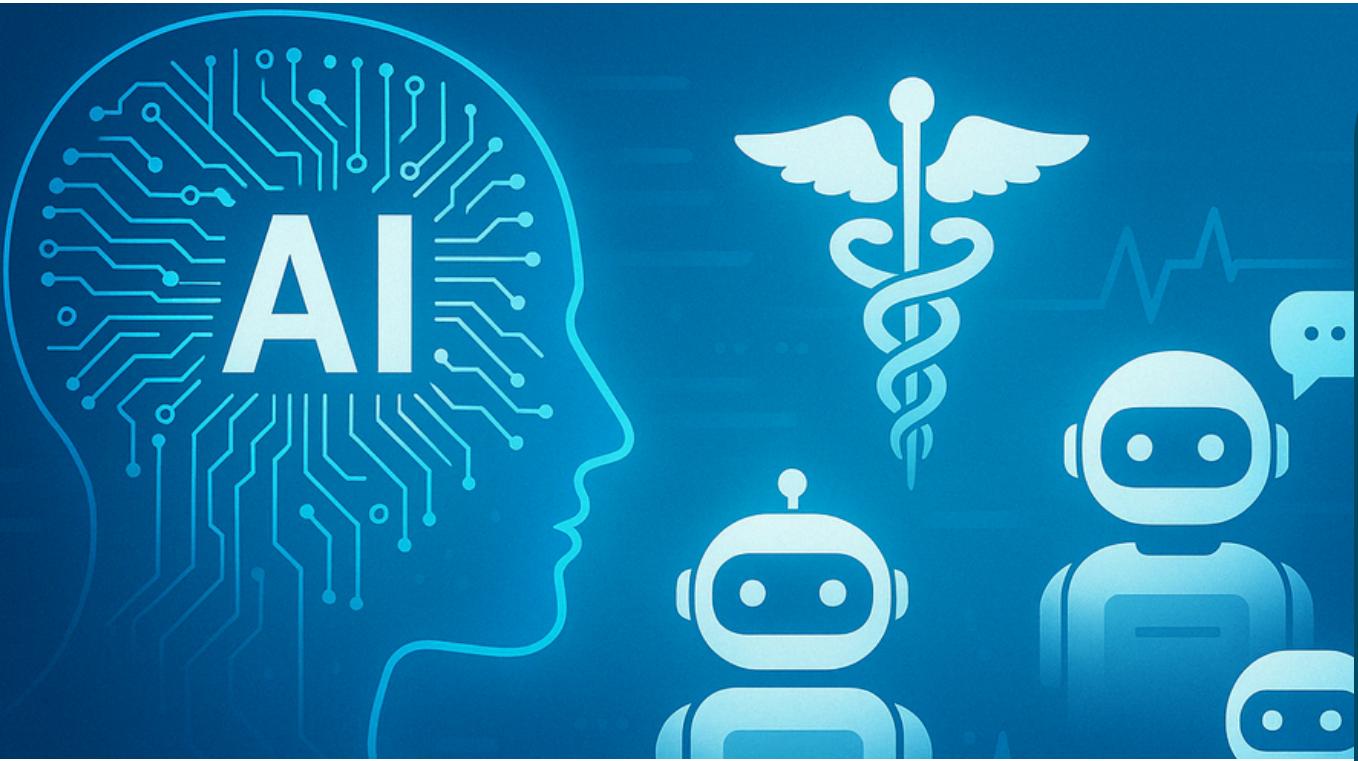
- Se réapproprier les fondamentaux de l'intelligence artificielle
- Réaliser une cartographie des outils par usage et par métier
- Formuler des prompts efficaces et reproductibles
- Construire des architectures IA robustes et évolutives
- Formaliser le déploiement de l'IA à travers une roadmap

### FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

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

### PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 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 réglementaire
  - 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](mailto: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 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.



### 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

## 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

**BUZZ**  
**ESANTE**

- 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

formation@techtomed.com



**TECHTOMED**