

Dans un secteur en pleine mutation, maîtriser les enjeux économiques et stratégiques du marché dentaire est un atout décisif.

Programme de formation

Les enjeux du marché dentaire : perspectives et stratégies pour les acteurs de la filière

— Programme 2025, mis à jour le 13/05/2025 —

Tarif :

290 € hors taxe

Durée et modalités :

7 heures

1 journée en présentiel

Lieu :

COMIDENT, siège social,
28 rue Brunel, 75017 Paris

Public :

Dirigeants, responsables commerciaux, commerciaux, marketing, chefs de produits, business developers du secteur dentaire

Prérequis :

Aucun prérequis académique.
Une connaissance du secteur dentaire est un plus.

Formateur :

David Castillo, délégué Général du COMIDENT, expert du marché dentaire.

Moyens pédagogiques :

- Alternance de théorie et de pratique,
- Support de formation électronique fourni,
- Quiz en cours de formation,
- Cas pratique : Feuille de route commerciale à compléter.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation tout au long de la journée (questionnements, quiz et interactions)
- QCM final + feuille de route stratégique individuelle
- Évaluation de satisfaction

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les dynamiques économiques du secteur bucco-dentaire ;
- Analyser les impacts de la convention dentaire 2023–2028 sur le marché et sur les comportements d'achat ;
- Adapter leur stratégie commerciale aux nouvelles exigences de prévention, d'accessibilité et de durabilité.
- Elaborer une feuille de route stratégique commerciale en lien avec les enjeux identifiés.

Cette formation vous donne les clés pour anticiper les transformations, adapter votre stratégie commerciale et prendre une longueur d'avance sur un marché de plus en plus exigeant.

Compétences visées :

- Analyser les évolutions sectorielles à partir de données économiques, sociales et réglementaires fiables ;
- Mobiliser les éléments structurants de la convention dentaire 2023–2028 dans une stratégie commerciale ;
- Identifier les leviers d'innovation et de différenciation dans l'offre commerciale ;
- Définir une stratégie opérationnelle alignée avec les attentes du marché et des institutions de santé.

Modalités, délais d'accès, contact et accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour vous inscrire à cette formation, contactez-nous par mail à contact@comident.fr. À réception, nous vous téléphonerons dans les 48 heures maximum pour analyser votre besoin et vos attentes pour cette formation. Un délai de 11 jours ouvrés entre la validation de la demande et l'entrée en formation est nécessaire.

En cas de situation de handicap, nous faire part de votre spécificité notre échange téléphonique. Nous analyserons ensemble les possibilités d'adaptation.

Indicateurs de résultat (à venir):

- Taux de satisfaction : % ;
- Taux de recommandation : %.