



MultiHealth

2026

FORMATIONS COMPETENCES



BY



FORMATIS

Date de mise à jour : 09/03/2026

QUI SOMMES NOUS ?

Centre de formation intégré au groupe MultiHealth



CERTIFICATIONS



Nos expertises : rédaction médicale, soumissions réglementaires, opérations cliniques, vigilance, data-management, statistiques, management qualité, ...

Nos formateurs : des opérationnels "terrains" confrontés aux situations concrètes actuelles, en ligne avec les exigences méthodologiques, scientifiques, réglementaires et médicales.

Nos apprenants : des personnes souhaitant occuper un nouveau poste ou à la recherche d'un focus spécifique pour acquérir de nouvelles compétences

26

Années d'expériences

98%

De satisfaction

97.5%

De recommandation

» 500

Apprenants/an

MULTIHEALTH

1er groupe français réunissant des sociétés prestataires de services, aux expertises techniques complémentaires, dédiées au développement clinique et suivi en vie réelle des produits de santé.

CRO



FULLSERVICES



DIGITAL



CONSULTING



CENTER OF EXCELLENCE



FORMATIS développe des formations spécifiques à destination des acteurs de la santé

- Laboratoires Pharmaceutiques
- Fabricants de Dispositifs Médicaux
- Entreprises de Biotechnologies
- Etablissements hospitaliers
- Institutions Publiques
- Laboratoires de recherche

Nos domaines d'expertise

Gestion de projets	Management équipe, planification, délégation, gestion financière, indicateurs performance, reporting, ..
Aires thérapeutiques	Oncologie, neurologie, cardiologie, ..
Réglementation	Médicament 536/2014, dispositif médical 2017/45, ISO 14 155, ISO 13 485, ..
Conception méthodologique	Etudes et investigations cliniques: état de l'art, design étude, objectif principal, population cible
Pratiques Recherche Clinique	Bonnes Pratiques Cliniques, remote monitoring, gestion TMF, .
Data-management	Bonnes Pratiques en data-management, création CRF, rédaction DVP, DMP
Biostatistiques	Initiation SAS, CDISC, randomisation, rédaction plan analyses statistiques, calcul d'effectif
Vigilance	Détection de signal, traitement de cas, codage MedDRA WHODrug, rédaction Safety Management Plan , DSUR, PSUR
Qualité	Système management Qualité, gestion de risque, CAPA plan, audit projets, préparation inspection

Trouver des clients en freelance : méthodes de prospection et bonnes pratiques - E-LEARNING

En freelance, la prospection est essentielle pour développer une activité stable et rentable. Savoir identifier les bons interlocuteurs, structurer son approche et adapter son discours sont des compétences clés pour convaincre et décrocher des missions. Une stratégie de prospection bien pensée permet d'éviter les périodes creuses, de se démarquer dans un marché concurrentiel et de construire une relation client durable.

DATES 2026

- sur demande

E-LEARNING

- Durée maximum : 3 mois

PRÉ-REQUIS

- Etre acteur de la recherche clinique
- Avoir lancé ou être en cours de lancement de son activité freelance
- Avoir défini (même partiellement) son offre de services

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques et Quizz - Remise d'une attestation de formation selon les résultats obtenus

CLASSE DISTANCIELLE

- Durée : 1 jour (7 heures) sur demande
- Existe aussi en INTRA

TARIFS

Tarif INTER :

- Tarif particulier : 300 € / participant
- Tarif entreprise : 450 € / participant

Tarif INTRA :

- Sur devis

ACCESSIBILITE PSH

Pour les personnes en situation de handicap, nous sommes en mesure d'adapter la dispense de formation dans des conditions particulières. Merci de nous contacter pour avoir plus d'informations.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à outiller les freelances pour mener une prospection efficace, en développant à la fois des méthodes concrètes (savoir-faire) et une posture professionnelle adaptée (savoir-être) pour convaincre et fidéliser leurs futurs clients.

MODALITES ET DELAI D'ACCES

Examen du dossier de candidature (CV et lettre de motivation)

Démarrage à la session programmé si dossier d'admission complet et premier versement effectué.

L'accès à la plateforme e-learning est envoyé à la signature de la convention de formation ou à la réception du premier versement.

METHODE PEDAGOGIQUE

La méthode pédagogique prévoit une alternance de parties théoriques en mode interactif, avec de parties pratiques pour évaluation des connaissances.

PROGRAMME

La formation est articulée autour des thèmes suivants:

- Poser les bases de sa prospection
- Préparer ses outils de contact
- Méthodes de prospection efficaces
- Construire une relation client durable
- Organisation et mindset
- Cas pratiques: Rédiger son message de prospection, construire son pitch, identifier ses cibles...



MultiHealth

CONTACT

information@formatis.com



Téléphone :

+33(0)1 80 13 14 70



Address :

Vélizy Espace – Bât.
Santos Dumont
13 avenue Morane
Saulnier
78140 Vélizy Villacoublay



Website :

www.formatis.com



BY



FORMATIS

Date de mise à jour : 09/03/2026

