



# **SOIRÉES VISITEURS MEDICAUX**

---

**RENCONTREZ AUTREMENTS LES MEDECINS DE  
VOTRE SECTEUR**

**SET PARTNER - AU SERVICE DE L'ÉMOTION**



# LA DMOS, UN CADRE PRÉCIS

- **Les laboratoires et opérateurs** du monde médical ont besoin de rencontrer régulièrement les médecins généralistes ou spécialistes, les pharmaciens... Les visiteurs médicaux ont cette **tâche essentielle et fondamentale**.
- **Informier, promouvoir, mettre à jour les connaissances**... sur une molécule, une pathologie... pour **favoriser le dialogue** entre le corps médical et l'industrie pharmaceutique.
- Les réunions, modes de rencontres... sont strictement encadrés par la loi DMOS.



# UN MODE DE RENCONTRE CONVIVIAL ET ENRICHISSANT

Lors des soirées réunissant de 10 à 30/40 praticiens, la primauté est donnée à **l'intervention scientifique**, s'apparentant à une conférence ou à une formation.

Néanmoins, la soirée est **suivie d'un dîner** et peut permettre en complément soit une **thématique corollaire**, soit un espace de convivialité.



# NOUS PROPOSONS DES PROGRAMMES SEMESTRIELS OU ANNUELS

- Notre rôle est de **comprendre l'enjeu** d'une molécule ou d'une pathologie concernée, **afin de proposer une thématique** collant à la dynamique des patients.
- **Notre rôle est de scénariser ces soirées** (lieu, restaurant, salle d'hôtels...) et d'y adjoindre en plus de la conférence scientifique une "animation".
- Nous concevons ces soirées comme autant de micro-**événements duplicables dans toute la France** sur un modèle identique au plus proche des régions ou secteurs des VM.
- Les soirées permettent ainsi aux VM d'inviter efficacement les praticiens qu'ils souhaitent et **générer une vraie motivation de déplacement.**





# UN RÉSULTAT GÉNÉRÉ

- Une soirée VM est un **outil marketing** plus puissant qu'une simple campagne de communication.
- Les praticiens doivent percevoir le labo comme vecteur d'informations à jour, vecteur de relation conviviale... car en effet, les VM n'ont rien à vendre.
- Vous donnez de la **profondeur émotionnelle** à une entreprise souvent perçue seulement par ses produits.
- Une soirée réussie vous offre un R.O.I mais surtout un R.O.E. : un **retour sur émotion**.  
**L'émotion est un vecteur puissant pour :**
  - Fidéliser vos prescripteurs
  - Convaincre votre réseau
  - Accélérer votre développement

**Et les mesures se retrouvent dans les prescriptions...**

# SET PARTNER CONÇOIT VOS SOIRÉES VM COMME UN OUTIL STRATÉGIQUE

Beaucoup d'agences parlent uniquement scénographie.

**SET PARTNER** est une agence de conseil qui parle de :

- Vision
- Stratégie
- Transformation
- Leadership

**SET PARTNER** pense les événements comme des usines à contenus stratégiques. La soirée iconique, c'est le moment où l'on réinjecte du sens dans la machine.

*Nous travaillons sur l'intelligence collective. Les événements ne doivent pas être seulement spectaculaires. Ils doivent aussi faire réfléchir et agir...*





# NOUS ÉTUDIONS AVEC VOUS LA STRATÉGIE, LA CULTURE INTERNE ET L'HISTORIQUE DE VOS SOIRÉES EN VOUS APPORTANT UN REGARD EXTÉRIEUR COMPLET ET CRÉATIF.

CLEFS EN MAIN OU À LA CARTE, MAIS **TOUJOURS SUR MESURE** :

- **Stratégie générale** et **création du concept** (typologie et format)
- **Recherche des lieux**, mise en compétition des sites, sites d'hôtels ou restaurants et établissement du déroulé
- **Mise en valeur**, rythme, séquences, présentation...
- **Production graphique** (carton d'invitation, signalétique, badges, mots, menus...) et vidéographique.
- **Logistique** d'organisation complète

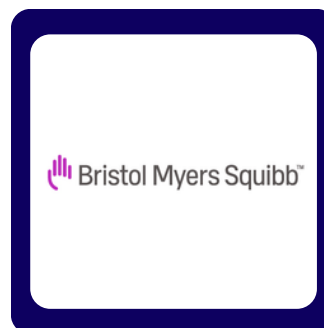
# EN 20 ANS, NOUS AVONS ORGANISÉ PLUS DE 1500 SOIRÉES VISITEURS MÉDICAUX



**+600 soirées cours de cuisine pour Lilly sur l'ostéoporose.**



**+250 soirées commissaire priseur pour Sanofi sur la cardio.**



**+250 soirées détective privé pour BMS.**



**+30 soirées expertise pour IPSEN**



# SET PARTNER :

L'humain au coeur du système,  
l'entreprise comme révélateur  
économique et émotionnel.

---

*"Nous concevons la création d'événements comme autant de moments qui font avancer les organisations dans leurs stratégies, leurs relations et leurs dynamiques collectives."*

*-Serge TAPIA, fondateur de SET PARTNER*





# LES SOIRÉES VISITEURS MÉDICAUX

RENCONTREZ AUTREMENT LES MÉDECINS DE VOTRE SECTEUR

**Serge TAPIA**

*Fondateur*

[serge.tapia@sertpartner.fr](mailto:serge.tapia@sertpartner.fr)

06.09.67.60.11

**Fabrice SOLER**

*Responsable développement*

[fabrice.soler@setpartner.fr](mailto:fabrice.soler@setpartner.fr)

06.08.10.68.06

**Thierry CHARLANNE**

*Responsable développement*

[thierry.charlanne@setpartner.fr](mailto:thierry.charlanne@setpartner.fr)

06.60.31.54.42

**SETPARTNER**

AU SERVICE DE L'ÉMOTION

[www.setpartner.fr](http://www.setpartner.fr)