



Tourisme médical : Les clés du succès

IMTJ™

THE WORLD LEADING
JOURNAL FOR THE
MEDICAL TRAVEL
SECTOR



LE 1^{ER} WORKSHOP SPÉCIALISÉ EN TUNISIE



Le tourisme médical connaît son véritable essor dans le monde.

Il est prévu que le chiffre d'affaire global de ce secteur devrait augmenter de 25 % entre 2015 et 2025.

Une opportunité à ne pas rater pour la Tunisie qui bénéficie d'un emplacement stratégique et qui regorge de compétences médicales.





Pour réussir ce challenge, il est primordial de:

- Identifier des segments de marché rentables qui correspondent aux spécificités de la destination Pays ainsi qu'aux propositions de valeur que dégagent les établissements de santé.
- Bien comprendre les besoins des marchés cibles.
- Développer une offre de services de soins qui puisse répondre aux besoins des marchés cibles.
- Sensibiliser et communiquer efficacement la proposition de valeur.

La patientèle internationale exige un service d'excellence et des soins médicaux de qualité: l'expérience patient doit être parfaite.

Est-ce que votre établissement est capable de répondre à ces attentes?



IMTJ™

THE WORLD LEADING
JOURNAL FOR THE
MEDICAL TRAVEL
SECTOR

Notre équipe d'experts internationaux vous aidera à:

- Comprendre le marché.
- Mettre en place la stratégie adéquate en matière de tourisme médical.
- Identifier et exploiter les opportunités qui méritent d'être explorées.



A l'issue de ce workshop, vous aurez les connaissances, l'expertise et les outils pour vous aider à réussir dans le secteur du tourisme médical



Le programme

IMTJ™

THE WORLD LEADING
JOURNAL FOR THE
MEDICAL TRAVEL
SECTOR

Jeudi 25 janvier 2018
Matinée

Le marché mondial du tourisme médical | KEITH POLLARD

- Taille du marché et perspectives
- Opportunités
- Défis
- Mythes et réalité

La stratégie de tourisme médical | KEITH POLLARD / DR MARC GIRAUD

- Premières pensées ... quelle devrait être notre stratégie? (exercice de groupe)
- Quels patients? Le voyageur médical - traits communs
- Quels marchés?
- Quels traitements?
- De quoi les patients ont-ils besoin, que veulent-ils et à quoi s'attendent-ils?
- Choisir une stratégie de ciblage
- Différenciation et positionnement dans le tourisme médical



Le programme

IMTJ™

THE WORLD LEADING
JOURNAL FOR THE
MEDICAL TRAVEL
SECTOR

Judi 25 janvier 2018
Après-midi

La préparation d'un établissement de santé au tourisme médical

| DR MARC GIRAUD/ Iulia APOSTU

- Que devons-nous faire? (activité de groupe)
- Stratégies et exemples pour : Hôpitaux/cliniques - Hôtels, complexes et spas - Facilitateur médical - Gouvernements
- Accréditation
- Assurance internationale
- Consultants
- Tarification
- La formation du personnel
- Infrastructure
- Site internet et plateforme médicale en ligne : Comment les patients se connectent-ils actuellement pour trouver un établissement de soins?



Le programme

IMTJ™

THE WORLD LEADING
JOURNAL FOR THE
MEDICAL TRAVEL
SECTOR

Vendredi 26 janvier 2018
Matinée

Développer une offre attrayante pour les patients internationaux - Que veulent les patients? | DR MARC GIRAUD/ Iulia APOSTU

- Qu'est-ce qui fait une grande expérience du patient? (activité de groupe)
- La clé de la réussite est de proposer un soin personnalisé
- L'accueil du patient
- L'admission
- Comment se comporter avec la famille du patient ?
- Logistique (VISA, transport, réservation d'hôtel, interprètes, activités touristiques ...)
- Le suivi du patient après sa sortie
- Discussions



Le programme

IMTJ™

THE WORLD LEADING
JOURNAL FOR THE
MEDICAL TRAVEL
SECTOR

Vendredi 26 janvier 2018
Après-midi

Le marketing du tourisme médical | KEITH POLLARD / DR MARC GIRAUD/ Iulia APOSTU

- Le rôle du site web
- Promotion hors ligne
- Promotion en ligne : PPC, bannière publicitaire
- Comment le marketing digital peut-il promouvoir le tourisme médical?
- Transformer les prospects en patient
- Créer des patients ambassadeurs à travers des témoignages
- Le rôle des relations publiques
- Les erreurs à éviter dans le marketing du tourisme médical
- La création du contenu
- Le rôle des réseaux sociaux



Les intervenants



Keith Pollard

Directeur de la rédaction,
IMTJ

Directeur Général,
Intuition Communication

Keith est l'un des principaux experts européens en matière de tourisme médical.

Keith a commencé sa carrière en marketing dans l'industrie pharmaceutique. Il a développé ensuite ses compétences en marketing et business development grâce à une expérience de dix ans dans les hôpitaux privés les plus prestigieux de Londres.

Dans les années 90, il s'est intéressé à l'entrepreneuriat digital dans le milieu médical. Il croit en le potentiel d'internet pour rendre l'information médicale plus accessible au patient à la recherche de traitement dans son pays ou ailleurs.

Il est actuellement le PDG d'Intuition Communication, un éditeur en ligne qui gère des portails de santé leaders sur le marché mondial.



Dr Marc GIRAUD

Conseiller médical,
France Surgery

Dr Marc Giraud pratique la chirurgie orthopédique depuis 26 ans et fait partie d'une équipe de 5 chirurgiens travaillant en cabinet privé à la Clinique du Pont de Chaume. Il a débuté sa carrière au CHU de Toulouse et a rejoint la Clinique du Pont de Chaume en 1990 où il a été président du conseil pendant 10 ans. Dr Giraud a été impliqué dans la restructuration des hôpitaux privés français au cours des dix dernières années. Il est membre de plusieurs sociétés de médecine scientifique, dont la Société Française des Chirurgiens Orthopédiques (SOFOT), la Société Française de la Hanche et du Genou (SFHG), la Société Française d'Arthroscopie (SFA).



Iulia APOSTU

Digital Project
manager, France
Surgery

Après avoir déménagé à Toulouse depuis la belle ville de Sibiu en Transylvanie pour poursuivre ses études en Marketing et Management à Toulouse Business School, Iulia a joué un rôle déterminant dans le développement d'une solution patient unique: ePatient Kit™ solution, conçue pour connecter les patients internationaux et les spécialistes français, via une plateforme web et une application totalement sécurisées.



Frais d'inscription



Hébergement :
1 Nuitée à L'hôtel
La Badira



4 Pauses-café



1 Dîner



2 Déjeuners

* 2 personnes : 5% de remise ** 3 personnes et plus : 10% de remise



Le workshop aura lieu à l'hôtel La Badira *****



La Badira

Le plus luxueux hôtel d'Hammamet

Seul membre du prestigieux label hôtelier **The Leading Hotels of the World** en Tunisie

