Prêt à transformer la confidentialité et la cybersécurité en facteurs générateurs de vente ?

03 septembre 2021, 02:00

Tatiana Galibus

Les entreprises health-tech peuvent s'attendre à ce que les exigences en matière de cybersécurité et de confidentialité augmentent rapidement à l'avenir, car le secteur médical dans son ensemble devient une proie facile pour les criminels. Cet été, Agoria et Sirris ont donc consacré un certain nombre de « microleçons» au thème de la cybersécurité en tant que facteur de vente dans les secteurs health-tech et med-tech. Comment transformer la théorie en pratique ?

Vous pouvez regarder le webinaire que nous avons organisé le 10 août sur YouTube.

L'étape suivante après cette partie théorique consiste à savoir comment transformer toutes ces connaissances en actions. Comment VOUS pouvez transformer la confidentialité et la cybersécurité en facteurs générateurs de vente ? Existe-t-il des exemples et des cas d'utilisation ? Comment entamer aisément la modélisation des menaces pour la confidentialité ? Et que devez-vous prendre en compte si vous souhaitez vous développer à l'international ? Que pouvez-vous apprendre de vos pairs des secteurs health-tech et med-tech ?

Vous recevrez des réponses lors de la session « Cybersecurity in health-tech and med-tech », qui se tiendra en compagnie de 3 experts à Berchem le 23 septembre. Cet atelier est destiné à vous fournir **un maximum d'informations pratiques, immédiatement utilisables, en un minimum de temps**.

Si vous êtes intéressé, contactez notre expert.



Auteurs



Tatiana Galibus