

Comment aborder les démarches « achats » innovantes pour les dispositifs médicaux ?

Nouveau

Managers

Exclusivité IFIS

- Vous bénéficierez du regard croisé de deux formateurs experts dans la détermination et la mise en place, l'un de la politique achat des établissements de santé et l'autre, de stratégies innovantes de vente pour les industriels du dispositif médical.
- Vous connaîtrez les caractéristiques et les leviers de ces démarches innovantes : « achat basé sur la valeur » (Value Based Procurement), « achat en cycle de vie » (intégrant le RSE), « marché global de performance », « achat en coût complet ».
- Vous aurez pris conscience des nouvelles attentes des acheteurs.
- Vous obtiendrez des clés pour recueillir l'adhésion en interne, travailler autrement, repenser votre offre, en y intégrant le cas échéant une composante ou approche servicielle.
- Vous comprendrez le bénéfice d'intégrer ces nouvelles modalités d'achat dans votre stratégie commerciale et d'être force de proposition auprès de l'acheteur.
- Vous identifierez les différences et les points communs de la démarche pour les PME et les grands groupes.

1 JOUR

→ 11 juin 2024

715.50€ HT

Adhérents Ifis / Snitem / MEDICALPS

Code produit : **DMDAI**

Formation d'une journée : 9h00 - 18h00

PROGRAMME

Panorama et enjeux des achats hospitaliers innovants

- Des enjeux convergents pour les hospitaliers et les industriels ?
- Quelles structures et quels acteurs pour piloter la démarche achats innovante ?
- Quelles procédures / techniques d'achat appropriées ?
- Quel modèle financier ?

Typologie des nouvelles démarches achats pour des offres commerciales différenciantes

- Le marché en coût complet
- Le marché de performance
- Les marchés basés sur la valeur

- Les marchés basés sur le cycle de vie

Une démarche en mode projet d'une équipe pluridisciplinaire

- Mise en perspective d'une démarche achat et d'une démarche commerciale
- État des lieux de ces démarches achats innovantes côté établissement hospitalier et côté industriel
- Facteurs clés de succès

Cas pratique

PROGRAMMATION

11 juin 2024
BOULOGNE-BILLANCOURT

TARIFS

715.50 € H.T Adhérents Ifis / Snitem / MEDICALPS
795.00 € H.T Industries de santé
1033.50 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEOIS
01 41 10 26 21
a.bourgeois@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaître les nouvelles démarches achats des hôpitaux au-delà de la massification.

Comprendre et identifier comment motiver l'acheteur et mobiliser en interne.

Préparer une nouvelle démarche commerciale afin de partager ces nouvelles solutions avec l'acheteur.

Acquérir les réflexes pour repenser l'offre afin de renforcer sa différenciation par la valeur pour le client.

Utiliser cet outil afin de préparer le futur marché avant sa prochaine publication (sourcing).

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables grands comptes (KAM), responsable marketing stratégique, managers d'équipes commerciales, responsable service client, responsable de service marché ou d'appel d'offres, responsable finance (« controlling », « costing », « pricing »).

INTERVENANTS

Florence MILLET

Après une première partie de carrière au sein du groupe AREVA sur des fonctions de directrice achats, elle s'est rapprochée du secteur hospitalier en tant que directrice des achats du CHRU de Lille, puis chef de projet à la DGOS dans l'équipe du programme PHARE. Aujourd'hui consultante achats, elle accompagne les industriels à élaborer une offre globale et à intégrer la RSE dans leurs propositions afin de mieux répondre aux attentes des établissements hospitaliers.

Guillaume LEPEU

Il a représenté les entreprises adhérentes du SNITEM auprès des principaux acheteurs hospitaliers du marché de la santé pendant plus de dix ans, membre pionnier en France de la démarche Value Based Procurement - VBP - ou achats fondés sur la valeur, soutenue par Medtech Europe. Ancien directeur grands comptes du laboratoire pharmaceutique B. Braun Medical, il a une longue expérience du pilotage d'offres complexes et a accompagné les démarches commerciales innovantes du groupe.

PÉDAGOGIE

Méthode B Vidéoprojection du support PowerPoint. Partage d'expérience avec le formateur. Explication par l'exemple. Études de cas au cours desquelles les préoccupations et interrogations des participants sont systématiquement privilégiées. Remise d'une documentation pédagogique.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

PROGRAMMATION

11 juin 2024
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

715.50 € H.T Adhérents Ifis / Snitem / MEDICALPS
795.00 € H.T Industries de santé
1033.50 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEOIS
01 41 10 26 21
a.bourgeois@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.*

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par quiz de type QCM pouvant être effectué post-formation sur plateforme informatique ou sur papier.
À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Ce module « interentreprise » est conçu pour s'articuler avec des modules complémentaires et « sur-mesure » dispensés au sein de votre entreprise (« intra ») permettant par exemple :

de travailler sur des cas pratiques de l'entreprise,
de partager un même niveau de connaissance du sujet entre collaborateurs,
d'offrir la possibilité au stagiaire de la formation interentreprise d'intervenir en co-animateur auprès de son équipe, aux côtés des deux formateurs.

Les bénéficiaires de ce parcours de formation « combiné » et « sur-mesure » :

Les équipes auront identifié des pistes pour répondre à ces démarches innovantes.
Elles auront acquis les clefs pour les intégrer à leur démarche commerciale.
Elles seront en mesure de proposer en interne une nouvelle démarche « vente ».
Elles seront en mesure d'être force de proposition auprès de l'acheteur.
Elles se seront entraînées par des mises en situation animées par un acheteur hospitalier professionnel et un responsable commercial du dispositif médical.
Contactez Eric Brottier, Responsable du pôle Ifis DM, Expert Market Access-Marketing & Vente des DM. Prenez directement RDV en accédant à son agenda en cliquant ici.

Les locaux de l'Ifis sont accessibles aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

TAUX DE SATISFACTION

100 %



EN PARTENARIAT AVEC



📅 PROGRAMMATION

11 juin 2024
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

715.50 € H.T Adhérents Ifis / Snitem / MEDICALPS
795.00 € H.T Industries de santé
1033.50 € H.T Prix public

📞 CONTACT

Amélie BOURGEOIS
01 41 10 26 21
a.bourgeois@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.