Gagner des marchés et fidéliser l'acheteur grâce au mémoire technique et au contrat de performance

Actualité réglementaire | Nouveau programme | Exclusivité IFIS

1 JOUR

05 novembre 2025

899.91€ HT

Adhérents Ifis / Snitem

Code produit : **METI**

- Vous identifierez les points importants attendus par l'acheteur ainsi que les éléments stratégiques à mettre en avant dans vos réponses.
- Vous construirez une réponse innovante à partir de l'analyse fine des critères de l'acheteur.
- Vous coconstruirez en atelier pratique la trame de votre mémoire de performance commerciale.

PROGRAMME

Comprendre l'acheteur, son besoin et ses attentes

Comment formule-t-il son besoin (sourcing) ?
Quelles « raisons » influencent les critères du marché ? (RSE, révision des prix, etc.)
Comment l'entreprise peut-elle interagir auprès de l'acheteur en amont de la publication du futur marché ?

Le mémoire de performance commerciale : centraliser toute sa valeur ajoutée dans un seul document

- À quoi sert un mémoire de performance commerciale pour un produit de santé (pharma, DM) ?
- À qui est-il destiné et que doit-il contenir en terme de qualité d'informations ?
- A quelle phase du processus achat répond-il ?
- Quels sont les points clés de mon mémoire de performance commerciale (entreprise, produit, développement durable etc.) ?
- Grille d'analyse des caractéristiques, avantages et bénéfices de son mémoire de performance commerciale

Le contrat de « Performance » ou contrat de progrès

- Par quelles thématiques l'acheteur influe-t-il sur mon contrat de pilotage ?
- Quels sont les points clés du contrat de performance ?
- Caractéristiques, avantages et bénéfices du contrat de performance ?

Atelier pratique et exercice en groupes

- Sur la base d'un cas réel, organiser les informations à collecter par « pôle/département interne »
- Pour chacun des pôles, quels sont les points forts et atouts ?
- Structurer une stratégie de réponse (sur le fond et la forme)
- Trame de mémoire de performance commerciale : comment personnaliser son mémoire ?
- Création d'une trame « exemple »

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les « raisons » et les points clés de l'acheteur qui influencent les critères de sélection.
Créez une grille d'analyse et de facteurs clés de succès pour structurer vos informations internes.
Optimiser son outil de pilotage des marchés pour améliorer le suivi.

PROGRAMMATION

05 novembre 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
999.9 € H.T Industries de santé
1299.87 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr

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

PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur en lien avec les marchés publics hospitaliers.
Compte tenu du sujet et du ou des intervenant(s), l'Ifis se réserve le droit de refuser l'inscription pour des salariés n'appartenant pas aux entreprises du médicament et du DM.

INTERVENANTS

Franck CHEVALLIER

Consultant formateur dans les domaines des marchés publics et de la vente, il a une longue expérience sur la problématique de la gestion des processus ainsi que de l'optimisation des chances dans la réponse aux consultations publiques. Détenteur d'un MBA en management des organisations, ainsi que du MBA Juriste Commande Publique de l'université Toulouse 1 Capitole, il a été directeur national des ventes pendant près de dix ans au sein de Medtronic France. Il se consacre depuis 2018, à la formation et l'accompagnement stratégique et opérationnel des entreprises des produits de santé.

PÉDAGOGIE

Méthode C Vidéoprojection du support PowerPoint. Alternance d'exposés, de discussions avec le formateur et entre participants. Cas pratiques et travaux en sous-groupes, directement applicables par le participant de retour à son poste de travail. Remise d'une documentation pédagogique.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : avoir participé à l'une des formations suivantes : « Comprendre les marchés publics hospitaliers des produits de santé » - Ref : MPH, « Réussir sa réponse à un appel d'offres hospitalier » - Ref : RAOHOP, « Les achats et les marchés hospitaliers pour les forces de vente » Ref : MAHOP ou occuper des fonctions en lien direct avec la thématique de la formation.
Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

PROGRAMMATION

05 novembre 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
999.9 € H.T Industries de santé
1299.87 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@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 la plateforme informatique.
À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Formation mixte pharma et/ou dispositif médical et/ou cosmétique favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé.

Délai d'accès à la formation : ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Pour les formations interentreprises, les inscriptions sont clôturées :

soit 24 heures avant le début de la formation,
soit dès que le nombre maximum de participants est atteint.
Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement et notre site internet reflète en temps réel le planning des formations programmées.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

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.

Depuis le 1er septembre 2023 et conformément à sa politique RSE, **l'IFIS n'imprime plus les supports de formation dans le cadre des formations interentreprises**, sauf demande expresse de l'équipe pédagogique. Les apprenants recevront une version numérique du support directement sur leur boîte mail professionnelle, en amont ou en aval de la formation, en fonction des modalités décidées par l'équipe pédagogique. Pour en savoir plus sur la politique RSE de l'IFIS, cliquez ici. Pour toute requête spécifique ou demande d'information en lien avec la reprographie ou la disponibilité des supports de formation, veuillez contacter l'Ifis : contact@ifis.fr.

PROGRAMMATION

05 novembre 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
999.9 € H.T Industries de santé
1299.87 € H.T Prix public

CONTACT

Amélie BOURGEAIS
01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr

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