

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

Formation duale

Nouveau programme

Exclusivité IFIS

Stage pratique

- 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 développerez vos fiches outils opérationnelles directement applicables de retour en entreprise.

Formation d'une journée : 9h00 - 18h00

1 JOUR

→ 25 juin 2024

899.91€ HT

Adhérents Ifis / Snitem

Code produit : **METI**

PROGRAMME

Comprendre l'acheteur, son besoin et ses attentes

- Comment formule-t-il son besoin ?
- Quelles « raisons » influencent les critères du marché ?
- Exemple de grille d'analyse d'un candidat de l'acheteur
- Que disent les acheteurs sur les mémoires techniques des entreprises ?

Le mémoire technique : un reflet de nos atouts

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

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)
- Exemple de trame de mémoire technique : comment personnaliser son mémoire ?
- Création d'une trame « exemple »

Si nous gagnons le marché, comment allons-nous le piloter ?

- Que signifie un contrat de « performance » ?
- À quoi sert-il et à qui est-il destiné ?
- À quelle phase du processus achat, notre contrat apporte-t-il des réponses et des engagements ?
- Pour quelles raisons, ce type de contrat peut-il rassurer l'acheteur ?
- Exemple de contrat de performance du côté de l'acheteur

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 du même cas réel, chaque groupe doit vendre les points forts et atouts de son mémoire technique
- Comment hiérarchiser les informations stratégiques ?
- Structurer sa trame de document pour rassurer l'acheteur lors de sa lecture
- Exemple de trame de contrat de performance : comment personnaliser le sien ?
- Création d'une trame « exemple »

PROGRAMMATION

25 juin 2024

BOULOGNE-BILLANCOURT

TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis / Snitem

999.90 € H.T Industries de santé

1299.87 € H.T Prix public

CONTACT

Aurélie TRICARD

01 41 10 26 22

a.tricard@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.

Merci de nous contacter.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les « raisons » et les points clés de l'acheteur qui influencent les critères de sélection.
Créer 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.

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

25 juin 2024
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
999.90 € H.T Industries de santé
1299.87 € H.T Prix public

CONTACT

Aurélie TRICARD
01 41 10 26 22
a.tricard@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.

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

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 %



📅 PROGRAMMATION

25 juin 2024
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
999.90 € H.T Industries de santé
1299.87 € H.T Prix public

📞 CONTACT

Aurélie TRICARD
01 41 10 26 22
a.tricard@ifis.fr

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