

Préparer la négociation de prix avec le CEPS

Classe virtuelle

Actualité réglementaire

Exclusivité IFIS

Stage pratique

Petit groupe

- Vous maîtriserez le processus de négociation de prix avec le CEPS.
- Vous mémoriserez les différentes stratégies d'obtention de prix.
- Vous disposerez des éléments nécessaires pour choisir la stratégie de votre laboratoire.
- Vous saurez comment vous positionner dans la négociation de prix avec le CEPS.

Formation de 2 demi-journées :

1^{ère} demi-journée : 9h00 - 12h30

2^{ème} demi-journée : 9h00 - 12h30

PROGRAMME

Le programme de la formation s'articulera autour d'une étude de cas centrale et de focus à partir d'exemples concrets

Le cadre de la négociation avec le CEPS

- Les cadres juridiques de la négociation : de la loi au cadre conventionnel
- Comprendre ce qui relève de la négociation avec le CEPS
- Les étapes de la négociation

Construire sa stratégie de négociation

- Élaborer et fixer la première offre
- Anticiper les positions du CEPS

- Construire sa stratégie de négociation

S'entraîner à la négociation

- Construire son dossier CEPS
- Simulation de négociation : atelier de mise en pratique Industriels/CEPS
- Débriefing et conseils stratégiques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Décrire, discuter et analyser le cadre de la négociation ainsi que ses opportunités.

Identifier les stratégies optimisant l'obtention des conditions de prise en charge du médicament.

Construire une stratégie de négociation avec le CEPS.

Mettre en œuvre puis prendre du recul sur une stratégie dans le cadre d'une mise en situation de négociation.

1 JOUR

→ 02 juillet 2024 et 04 juillet 2024

899.91€ HT

Adhérents Ifis

Code produit : **NEP**

PROGRAMMATION

02 juillet 2024 et 04 juillet 2024
A Distance

TARIFS

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

CONTACT

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

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

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des directions de l'accès au marché et des affaires économiques, des directions financières et juridiques.

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.

INTERVENANTS

Diane COSSET

Partner au sein du cabinet parisien de Simon-Kucher & Partners, elle est spécialisée dans les domaines de la santé, et notamment de l'accès au marché dans l'industrie pharmaceutique.

Juliette MOISSET

Directrice des opérations économiques au sein de la direction accès, économie et export du Leem, elle a précédemment été market access & regulation manager au sein du laboratoire Amgen.

PÉDAGOGIE

Méthode | Méthodologie participative et structurée autour d'exposés théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situation, de brainstorming, de la confrontation de l'expérience de chacun et de jeux de rôles.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : avoir une expérience professionnelle en lien avec l'accès au marché ou suivi du stage « CEPS ».

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

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.

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

98.14 %



📅 PROGRAMMATION

02 juillet 2024 et 04 juillet 2024
A Distance

€ TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis
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.