Préparer la négociation de prix avec le CEPS

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.

1 JOUR

➔ 24 juin 2025 et 26 juin 2025

899.91€ HT

Adhérents Ifis

Code produit : **NEP**

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.

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.

PROGRAMMATION

24 juin 2025 et 26 juin 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis
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.

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

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.

PROGRAMMATION

24 juin 2025 et 26 juin 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis
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 plateforme informatique ou sur papier.
À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

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.

iFIS Pharma

PROGRAMMATION

24 juin 2025 et 26 juin 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

899.91 € H.T Adhérents Ifis
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.