Stratégies gagnantes pour réussir sa réponse à un appel d'offres hospitalier

Actualité réglementaire | Nouveau programme | Exclusivité IFIS

- Vous identifierez en atelier pratique l'ensemble des étapes clés d'une réponse à un appel d'offre et vous saurez comment construire vos différents modules de réponses à une consultation publique.
- Vous maîtriserez la réponse avec le e.DUME.
- Vous repartirez avec des outils immédiatement duplicable sur votre poste de travail.

2 JOURS

02, 03 juillet 2025

1251.45€ HT

Adhérents Ifis / Snitem

Code produit : **RAOHOP**

PROGRAMME

Jour 1

Quelques rappels de l'actualité juridique des marchés publics

- Les actualités réglementaires
- Des précisions sur les procédures et techniques d'achats
- Exemple de clauses défavorables à l'entreprise
- Analyse d'un avis d'appel public à la concurrence (AAPC)
- Créer son e.DUME

Méthodologie de réponse : étude d'un appel d'offre de GHT

- De quelle catégorie de marché parle-t-on ?
- Avons-nous identifié « Qui fait quoi » dans l'entreprise ?
- Consolider son rétroplanning et les responsabilités des acteurs internes
- Organiser les documents de l'entreprise et les informations recueillies par blocs thématiques
- Optimiser sa réponse sur les clauses RSE, dont le développement durable
- La mise en forme du mémoire de performance commerciale (mémoire technique)

Jour 2

Gagner ou perdre le marché, quel plan d'action mettre en place

- La notification et la mise en exécution du marché
- Le plan de performance et pilotage du marché : Quoi ? Quand ? Comment ? Qui ?
- Comment fidéliser l'acheteur grâce au contrat de performance ?
- Perdre le marché, quelles actions mettre en place chez l'acheteur ?
- Comment anticiper la publication du futur marché ?
- Quel document de suivi du marché (perdu ou gagné) ?
- Comment valoriser son engagement ?

Atelier pratique : manager un appel d'offre de A à Z

- Une demi-journée pour traiter et déposer une réponse à un appel d'offre
  - Analyser le DCE et les documents de la consultation
  - Organiser les informations par thèmes
  - Répondre aux clauses spécifiques des centrales d'achat
- Enrichissement théorique et méthodologique : comparaison avec un appel d'offre de GHT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Décrypter l'actualité du CCP 2019.
Analyser en petit groupe un cas concret réel d'appel d'offres lancé par une centrale d'achat public ou un GHT.
Différencier les étapes clés du processus de réponse à un appel d'offre.
Planifier les actions à mettre en œuvre en fonction d'un marché hospitalier gagné ou perdu.

PROGRAMMATION

02, 03 juillet 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

1251.45 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
1390.5 € H.T Industries de santé
1807.65 € 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.

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 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 : avoir suivi la formation « Exceller dans la maîtrise des marchés publics hospitaliers des produits de santé » Ref : MPH ou avoir une bonne connaissance des marchés hospitaliers (environ un an d'expérience en service marchés).
Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

PROGRAMMATION

02, 03 juillet 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

1251.45 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
1390.5 € H.T Industries de santé
1807.65 € 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.

EVALUATION 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

02, 03 juillet 2025
BOULOGNE-BILLANCOURT

€ TARIFS

1251.45 € H.T Adhérents Ifis / Snitem
1390.5 € H.T Industries de santé
1807.65 € 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.