Préparer et maîtriser ses interactions avec les autorités de santé

Nouveau | Actualité réglementaire | Exclusivité IFIS | Stage pratique | Petit groupe

INTRA

Organisez cette formation dans votre entreprise

Code produit : **ECO2**

- Vous maîtriserez les règles, les attentes et les contraintes liées aux différents types de rencontres avec les autorités régulatrices de l'accès au marché.
- Vous serez en mesure de développer une stratégie, une préparation et une animation adaptée à chaque contexte de rencontre.
- Vous serez mis en situation de manière à vous préparer aux conditions réelles de rencontre avec la Commission de la Transparence (CT : audition stricte, échanges techniques) ainsi que la négociation de prix avec le CEPS.
- Vous gagnerez en qualité orale, tant sur la forme (sortir du rôle d'expert) que le fond (concision, messages clés, etc.).

PROGRAMME

Les modules 1 et 2 s'articuleront autour d'une étude de cas centrale (un produit à amener sur le marché) co-construite avec le laboratoire (aire thérapeutique, stratégie attendue, organisation interne, etc.), ainsi que des focus à partir d'exemples concrets, à partir de l'expérience des formateurs et des apprenants.

Module 1 – Préparer une audition avec la HAS

Retour sur les connaissances fondamentales de la HAS et de la CT

- Place dans l'accès au marché
- Composition, fonctionnement, règlement intérieur et doctrine
- Les différents types de rencontres et leur agenda
- Le process d'évaluation et d'audition
- Les critères d'évaluation
- L'avis de transparence et ses impacts

Construire sa stratégie et sa NIT

- Les différents types de dossiers et leur composition
  - Focus actualité : accès précoce, liste en sus, etc.
- Les données à renseigner dans son dossier en vue d'une audition
- Identifier l'expert et le coacher
- Anticiper les positions de la CT
  - Construire son dossier et son argumentaire avec l'expert
- Présentation de l'étude de cas et travail intersession :
  - Review des best/worst cases de la concurrence

Préparer son audition

- Construire son argumentaire de défense
  - Déterminer les rôles : qui parle, à quel moment ?
  - Construire le contenu : fabriquer une présentation impactante
- Simulation d'une audition : atelier de mise en pratique industriels/CT
- Débriefing et conseils stratégiques avec les formateurs

Module 2 – Préparer une négociation de prix avec le CEPS

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 dans la continuité de la simulation du module 1
- Débriefing et conseils stratégiques

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Décrire, discuter et **analyser** les différents cadres de travail, de préparation et d'interactions avec les autorités (HAS, CEPS), ainsi que leurs opportunités stratégiques.
Identifier les stratégies optimisant l'obtention des conditions de prise en charge du médicament (avis transparence, négociation de prix).
Construire sa stratégie et préparer son audition (forme et fond, expertise interne/externe).
Mettre en œuvre les apprentissages dans le cadre d'une simulation, puis prendre du recul sur sa stratégie à la lumière des retours des experts formateurs.

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des directions de l'accès au marché, des affaires économiques, des affaires médicales et du marketing.

INTERVENANTS

Jean-Noël BAIL

Économiste de formation, il possède plus de trente années d'expérience dans le domaine de l'accès au marché des innovations, de la médico-économie, de la régulation des systèmes de santé et de protection sociale, ainsi que des affaires publiques. Vice-président et directeur des affaires économiques et gouvernementales du laboratoire GlaxoSmithKline pendant dix-sept ans, il a également été membre du Conseil d'Adminsitration et du Bureau du Leem ainsi que président de plusieurs commissions et groupes de travail thématiques. En 2019, il a fondé le cabinet « JNB-Conseil » pour accompagner les entreprises du médicament dans leurs stratégies opérationnelles d'accès au marché et d'affaires publiques.

PÉDAGOGIE

Méthode I 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 : AUCUN.
Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

ÉVALUATION DES ACQUIS

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.

TAUX DE SATISFACTION

84.38% %

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr