# Les achats et les marchés hospitaliers pour les collaborateurs de terrain

Nouveau programme

- Vous disposerez des connaissances essentielles pour identifier et dialoguer avec vos interlocuteurs hospitaliers stratégiques (professionnels de santé, acheteurs, autres).
- Vous saurez organiser votre stratégie de prise de rendez-vous pour améliorer le sourcing et l'accompagnement terrain des réponses aux appels d'offres.

**INTRA**

Organisez cette formation dans votre entreprise

Code produit : **MAHOP**

## PROGRAMME

**Les marchés publics hospitaliers**

- Comment s'organise le processus achat dans l'appel d'offres ?
- Comment pouvons-nous trouver les vrais besoins de l'acheteur ?
- Pourquoi devons-nous « catégoriser » les marchés avant de s'y intéresser ?
- Exercice en groupe :
  - Au travers des critères de la consultation, identifier les vraies « raisons » de l'acheteur ?
  - Quels supports nous permettraient de répondre à ses attentes ?
  - Correction sur la base d'exemples du formateur

**L'organisation des GHT et leurs impacts sur les achats ?**

- Cartographie des acteurs du circuit d'achat dans le GHT : Qui fait Quoi ?
- Quel pouvoir de décision entre établissement « support » et « partie » ?
- Quelle stratégie opérationnelle pouvons-nous mettre en place dans les GHT ?

**Exercice en groupe**

- Modéliser une fiche « stratégie de sourcing », et une fiche « rétroplanning de rencontres »,
- Correction sur la base d'exemples du formateur.

**La réponse à un appel d'offres**

- Que faut-il anticiper avant de rédiger une réponse pour gagner un marché ?
- Quels outils utiliser pour renforcer nos points forts et nos atouts ?
- L'exécution du marché et la vie du marché : comment fidéliser l'acheteur ?

**Exercice en groupe**

- Modéliser un support pour valoriser nos points forts et le suivi du marché au niveau du terrain.
- Correction sur la base d'exemples du formateur

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**Identifier** les influenceurs et décisionnaires de l'achat dans un établissement de santé et dans un GHT.
**Cerner** les critères de choix de l'acheteur dans la consultation.
**Développer** une stratégie de visites clients en fonction d'objectifs qualitatifs et quantitatifs.

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur de terrain en lien avec les marchés publics hospitaliers.

### 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

## 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 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 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.

**Cette formation peut être complétée avec une présentation du circuit d'achat à l'hôpital et une mise en situation réelle de négociation avec un responsable institutionnel des achats hospitaliers.**

## TAUX DE SATISFACTION

97.22 %

### 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