



COMMENT RÉPONDRE À L'APPEL D'OFFRES HOSPITALIER DANS LE CADRE DE LA RÉGLEMENTATION ACTUELLE ?

ATELIER PRATIQUE

2 JOURS

▪ 06-07/06/2019

1 102,50 € H.T
ADHÉRENTS IFIS/SNITEM

Code produit : DMHMP

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables marchés hospitaliers, responsables grands comptes, responsables service clients, gestionnaires appels d'offres, assistant(e)s commercial(e)s, assistant(e)s service marchés, attaché(e)s aux relations hospitalières, directeurs des ventes et directions commerciales.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les caractéristiques clés d'un appel d'offres et son contexte réglementaire à la lumière de la nouvelle réglementation des marchés publics de 2016. Savoir lire et comprendre les besoins de l'acheteur à travers les documents contractuels. S'entraîner à la réponse concrète à l'aide des nouveaux formulaires administratifs types.

FORMATEUR(S)

Thierry BEAUGÉ

Consultant dans les domaines des marchés publics, il a été responsable des programmes marchés publics de l'Institut du management public, puis secrétaire général de l'Union des groupements d'achats publics (Ugap), centrale d'achat de l'État. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur la commande publique. Il fait partie d'un groupe d'experts sur la dématérialisation auprès de la Commission européenne à Bruxelles.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : avoir suivi le stage "Comprendre les marchés publics hospitaliers des produits de santé" (Ref : HIM) 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. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.
Stage mixte « Pharma » et « Dispositifs médicaux » favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé.

PÉDAGOGIE : B

- Grâce à un travail en petit groupe sur un cas réel d'appel d'offres d'un groupement d'achat, vous serez plus à l'aise dans la compréhension du dossier et dans la réponse à préparer puis à soumettre.
- Vous aurez identifié les principaux articles à connaître dans les documents précontractuels et contractuels pour comprendre les attentes des acheteurs.
- Vous améliorerez la pertinence de vos réponses.

PROGRAMME

Deux jours d'atelier pratique où vous travaillerez en petits groupes sur un cas d'appel d'offres d'un groupement d'achat.

Ce travail en groupe sera ponctué par des rappels théoriques du formateur chaque fois qu'il le jugera nécessaire.

Introduction, rappel de notions essentielles

- Rôle et nature des documents précontractuels et contractuels
- Les prix de règlement dans les marchés publics
- Les procédures de passation des marchés publics

Une étude de cas concret d'un appel d'offres de groupement d'achat

- Problématique
- Travail de groupe
- Compréhension des documents
- Débat
- Questions/réponses

Constitution matérielle du dossier de réponse à l'appel d'offres

- Nouveaux formulaires (2016) : DC1, DC2, ATTR11, DC4, le DUME, etc.
- Nouveau dossier de candidature
- Nouveaux dossier d'offre

Synthèse des principaux points à surveiller

Atelier - Mise en œuvre pratique

S'INSCRIRE

DURÉE : 2 JOURS

▪ 06-07/06/2019

PRIX

1 102,50 € H.T Adhérents Ifis/Snitem

1 225,00 € H.T Industries de santé

1 592,50 € H.T Prix public

CONTACT

Aurélie TRICARD

T. 01 41 10 26 22

F. 01 46 03 98 34

a.tricard@ifis.fr

LIEU

ESPACE RIEUX

BOULOGNE-BILLANCOURT



DÉCLINABLE(S) EN
INTRA

Si vous souhaitez organiser une formation dans votre entreprise, contactez-nous au **01 41 10 26 26**
Retrouvez toutes nos formations sur www.ifis-dm.fr

