



## LES MARCHÉS HOSPITALIERS POUR LES FORCES DE VENTE

[ INTRA ]

Organisez  
cette formation  
dans votre entreprise

Code produit : DMMHC

### PUBLIC CONCERNÉ

Directions commerciales, vente & marketing, responsables grands comptes, directions régionales, responsables de l'administration des ventes, responsables commerciaux, délégués hospitaliers.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les bases nécessaires à la compréhension des marchés hospitaliers.

Connaître le langage de l'acheteur.

Développer une connaissance globale des outils de l'acheteur.

Optimiser ses chances de remporter une consultation.

### 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 : AUCUN. Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

### PÉDAGOGIE : A

- Vous gagnerez en aisance dans vos relations avec les acheteurs hospitaliers.

### PROGRAMME

**Les grands principes de la commande publique**

**Le langage de l'acheteur et les contraintes**

**Vision synthétique des outils de l'acheteur**

- Catégories de marchés
- Modes de passation
- Formes de prix, de règlements (fermes, actualisables, révisables)

**Comment optimiser ses chances de remporter une consultation ?**

**Quelques questions essentielles**

- Voit-on passer tout le business ?
- Quel langage utiliser et avec qui au sein de l'hôpital ?
- Jusqu'où puis-je influencer sur la rédaction des cahiers des charges ?
- Jusqu'où puis-je influencer sur la rédaction de l'allotissement ?
- Y a-t-il un bon moment pour rencontrer mon client ?
- Dans quels cas l'acheteur public peut-il déclarer l'appel d'offres ou le lot infructueux ?
- Comment optimiser notre offre : le contrat de progrès et le suivi d'exécution du marché
- La nouvelle directive communautaire sur les marchés publics hospitaliers : contraintes ? Opportunités ?

### INFORMATIONS ET DEVIS

CONTACT

**Lisa Mouraud**

T. 01 41 10 26 91

F. 01 46 03 98 34

l.mouraud@ifis.fr

