

FORMATIONS
EXPERT PHARMA
OPÉRATIONNEL
PROFESSIONNEL
PÉDAGOGIE
RÉGLEMENTAIRE
SERVICE QUALITÉ
INDUSTRIE SANTÉ
CERTIFIANT
SERVICE CONSEIL

FORMATION



ORGANISEZ CETTE FORMATION DANS VOTRE ENTREPRISE

ATELIER DE MISE EN SITUATION FACE À UN RESPONSABLE DES ACHATS À L'HÔPITAL

- + Vous gagnerez en aisance dans vos entretiens avec les responsables achat des hôpitaux.
- + Vous aurez identifié les pistes d'amélioration de votre pratique.

OBJECTIFS

S'entraîner à négocier face à un responsable des achats hospitalier.

Tester sa stratégie.

Savoir ce que l'on peut dire.

Développer une stratégie et la mettre en œuvre.

Améliorer l'impact de son message.

+ POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.



INFORMATIONS

Si vous souhaitez organiser une formation dans votre entreprise, contactez-nous.

Code : CNARI



Lisa MOURAUD
T. 01.41.10.26.91
F. 01.46.03.98.34
l.mouraud@ifis.fr

Retrouver toutes nos formations sur www.ifis.asso.fr

FORMATION

PROGRAMME

FORMATEURS

Mise en situation réelle de négociation avec un responsable des achats hospitaliers

- Préparation de l'étude de cas
- Mise en situation
- Débriefing
- Axes d'amélioration

Exemples de scénarios

- Vous avez perdu un marché et vous cherchez à le reconquérir (conquête)
- Vous êtes l'actuel titulaire et vous cherchez à convaincre un grand acheteur de vous confier un nouveau marché (fidélisation)
- Vous avez un produit nouveau que vous voulez vendre à l'hôpital (pénétration)

Thierry BEAUGÉ

Consultant dans les domaines des marchés publics, il a été 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 les marchés publics auprès de la Commission européenne à Bruxelles.

Elisabeth AOUN

Ancienne responsable des achats de produits de santé (équipements, dispositifs de diagnostic in vitro, médicaments et dispositifs médicaux) de l'Assistance Publique Hôpitaux de Paris (AP/HP). Madame AOUN préside le groupe d'étude des marchés des Produits de santé (GEM/PS).

PERSONNES CONCERNÉES

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

PÉDAGOGIE

Méthode A Vidéoprojection du support PowerPoint. Alternance d'exposés, de discussions avec le formateur et entre participants. Cas pratiques et travaux en sous-groupe, directement applicables par le participant de retour à son poste de travail. Remise d'une documentation pédagogique.

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.

FORMATIONS
EXPERT PHARMA
OPÉRATIONNEL
SERVICE QUALITÉ
RÉGLEMENTAIRE
CERTIFIANT
INDUSTRIE SANTÉ
CONSEIL



POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.

