

Maitriser le management administratif et opérationnel des marchés publics hospitaliers des produits de santé

Vous comprendrez les règles juridiques des marchés publics des produits de santé.

Vous contrôlerez les documents contractuels afin de comprendre les attentes de l'acheteur public et de mieux répondre aux consultations publiques.

Vous organiserez vos éléments de réponses administratifs pour ne pas risquer une irrégularité administrative.

Formation de 1 ou 2 jours :

1^{ère} journée : 9h30 - 18h00

2^{ème} journée : 9h00 - 17h00

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

PROGRAMME TYPE

Jour 1

Les voies d'accès à la commande publique

Les règles juridiques du code de la commande publique 2019

Les profils de veille des marchés, et la nomenclature CPV
L'avis d'appel publics à la concurrence AAPC, que vérifier ?
Appréhender le fonctionnement des marchés publics (procédures dont la PCN, techniques d'achats dont le SAD, les seuils, validité des offres, etc)

Activité : analyse commentée en groupe d'un AAPC 2022

Décrypter le dossier de consultation et préparer sa réponse administrative

Se repérer dans les documents administratifs (RC, CCAP, CCTP, CCAG, CCTG, ATTR11)

Le nouveau CCAG 2021

Le Document Unique des Marchés Européen (DUME) exemple appliqué

Le dossier de candidature et la check-list des informations à fournir

Activité : rédiger une trame de check-list des documents à préparer, avec correction sur la base d'une trame 2022 à jour

Jour 2

Méthodologie de préanalyse d'une consultation

Identifier les clauses dans les documents, les catégoriser et quel outil utiliser pour organiser les informations ?

Est-ce que mes informations « entreprise » correspondent aux attentes de l'acheteur ?

Mettre en place un rétroplanning pour optimiser la qualité de notre réponse

Activité : créer une fiche « stratégie de réponse » et une fiche « rétroplanning »

S'organiser dans l'entreprise en mode projet

Pourquoi et comment anticiper le processus de l'appel d'offres ?

Activité : créer sa boîte à outils pour gérer le processus de l'AO

Créer sa grille de relecture des documents

Piloter et suivre les marchés, quel support peut-on mettre en place ?

Créer son outil de pilotage et de suivi des marchés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Décrypter les documents administratifs de la consultation.

Comprendre les attentes de l'acheteur dans le formalisme imposé.

Organiser la gestion administrative de la réponse dématérialisée.

Suivre administrativement l'exécution du marché.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur d'une entreprise de santé, en lien avec les marchés publics hospitaliers.

INTERVENANT

Franck CHEVALIER

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

Vidéo-projection du support PowerPoint. Partage d'expérience avec le formateur. Explication par l'exemple. Études de cas au cours desquelles les préoccupations et interrogations des participants sont systématiquement privilégiées. Remise d'une documentation pédagogique.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

EVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par quizz de type QCM pouvant être effectué pré et post-formation sur plateforme informatique (google form – Génially- woodlap- etc.). À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Formation mixte pharma et/ou dispositif médical et/ou diagnostic in vitro, favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé.

Délai d'accès à la formation : ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

Les locaux de l'entreprise pour accueillir la session de formation doivent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter par l'intermédiaire de leur service RH entreprise afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

Les tarifications dépendent du contenu souhaité par l'organisateur ainsi que des animations pédagogiques.

L'ensemble de ces éléments sont discutés avant rédaction de la convention de formation et du devis.

Description	Unité	Tarif net tva
Quizz amont/aval – analyse de progression.	1	forfait
Module formation groupe de 1 à 10	1 jour	Forfait
Travail préparatoire	1 jour	Forfait