

Maîtriser les leviers et s'entraîner à la négociation d'un médicament orphelin innovant : « mock negotiation »

19 mars 2025

PRE REQUIS : toutes personnes travaillant dans l'univers de la santé

PROGRAMME

Au cours de cette formation, nous vous proposons :

- . D'aborder les fondamentaux de la négociation de prix avec le CEPS : interlocuteurs de la négociation (internes et externes y compris les patients, KOL, politiques), rappel des dispositifs législatifs, réglementaires et conventionnels actionnables, et les pratiques observées, sur lesquels repose la négociation de prix en France.
- . De vous entraîner de façon intensive à la négociation de prix à partir du cas virtuel d'un médicament orphelin innovant (double ASMR : III et IV) : vous serez intégré dans une équipe de négociation où vous préparerez la négociation et réaliserez trois à quatre tours de négociation.

Le cas virtuel vous sera adressé en amont afin de vous en imprégner avant la formation.

A l'issue de la formation, l'ensemble du matériel (éléments de méthode pour la préparation de la négociation et le suivi de son déroulement) sera fourni, en français et en anglais, aux participants.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- . Maîtriser la préparation d'une négociation de prix à partir du cas virtuel d'un médicament orphelin innovant (double ASMR : III et IV),
- . S'entraîner de façon intensive à la négociation de prix (mock negotiation),
- . Maîtriser et mobiliser les dispositifs législatifs, réglementaires et conventionnels sur lesquelles repose la négociation de prix en France.

Date, Durée, lieu : 19 mars 2025 (9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30 soit 7h00) en présentiel Paris La Défense

Tarif : 1600 € HT/personne soit 1920 € TTC - Réduction possible à partir de 3 inscrits de la même société dans la même session

Modalités d'accès : sur acceptation de devis et bon de commande

Public : Toute personne impliquée dans les problématiques d'accès au marché de son entreprise

Accessibilité : pour les personnes en situation de handicap, nous contacter

Encadrement : Emmanuelle Berrebi, Responsable pédagogique +33 (0)1 73 20 50 15 eberrebi@pharmaceutiques.com. Référents handicap : Jérémy SILVA et Clémence QUERAY
Sera animée par : Jean-Noël Bail Economiste de la santé. Expert en accès au marché et affaires publiques | Marine DEVULDER, Avocat Associé, GD Avocats | Aude-Marie DUCHESNE : Consultante market access

Méthode pédagogique & modalités d'évaluation : Pédagogie interactive

Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants.

Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Remise d'un support au participant.

Evaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation

Evaluation de la formation par un quiz pour mesurer l'atteinte des objectifs

Evaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire

Evaluation à froid à la suite de la certification (entretien mail ou téléphone)

PR EDITIONS

Tour D2 – 17 bis, Place des Reflets
TSA 64567 . 92400 Courbevoie
+33 (0)1 73 20 50 15 - eberrebi@pharmaceutiques.com
www.pharmaceutiques.com
FOR 028 V1

RCS Nanterre B 389 273 962
SIRET : 389 273 962 000 65 00065
TVA intra FR01389273962
Numéro d'activité Prestataire de formation : 11 92 20869 92
FP Négociation d'un médicament orphelin innovant | 20/01/2025