



PUBLIC



- ☑ Toute personne souhaitant comprendre les enjeux, les contraintes et les leviers pour mener une stratégie d'achat de produits de santé à l'hôpital.

OBJECTIFS



- ☑ Connaître les acteurs clés impliqués dans les achats de médicaments et de dispositifs médicaux stériles.
- ☑ Maîtriser les concepts et le vocabulaire nécessaires à l'achat de produits de santé.

LES + DE LA FORMATION



- ☑ Élaborée par des professionnels des achats et des pharmaciens, cette formation vous permettra de vous impliquer dans les achats de produits de santé au sein de votre établissement.

PROGRAMME

Les médicaments et les dispositifs médicaux

- Les éléments de vocabulaire essentiels.
- Les caractéristiques et propriétés.
- Les diverses catégories et les principales classes thérapeutiques.
- Le marquage CE et la certification de conformité.
- Les dispositifs médicaux stériles.
- Les pharmacies à usage interne.

Les enjeux économiques

- La vente des médicaments dans l'économie nationale.
- Le poids des achats hospitaliers.
- Les facteurs d'attractivité du marché hospitalier pour les laboratoires.

Les relations industrie, État, Sécurité sociale et hôpitaux

- Les phases de développement.
- La filière de distribution.

Les principaux acteurs publics de contrôle et de régulation (ANSM, HAS, CEPS)

Les modalités financières d'achat par les établissements de santé (GHS, hors GHS, etc.)

DATES



24 juin 2019

12 novembre 2019

INFORMATIONS



Durée et lieu

La formation se déroule à Paris pendant une journée de 7 heures (9h30-12h30 – 13h00 - 17h00).

Tarif : 650 €