

— Votre partenaire formation —

PROGRAMME

2022



Pharmacovigilance
Communication Données cliniques
Patient Qualité Infomed
DMOS MSL KAM LAC Achats
éco Medico
Réglementaire
LFSS Etudes Publicité
Hôpital
Audit Accès Délégués
Inspection Enregistrement

2022

Notre métier : vous former

“ Nous avons mis à profit l'année 2021 pour enrichir notre offre de formation, et renforcer l'excellence des programmes existants. Une trentaine de nouveaux modules ont ainsi vu le jour, afin de répondre à vos problématiques et vos enjeux du moment. Nous n'avons également pas ménagé nos efforts pour dénicher les meilleurs experts : notre réseau s'est ainsi étoffé d'une soixantaine de nouveaux profils, tous à la pointe de leurs sujets. Gage de notre engagement et de notre exigence envers la qualité et surtout l'efficacité de nos programmes, 2021 aura également été pour nous l'année de notre certification Qualiopi.

Pour 2022, nous projetons de continuer à donner à nos modules une véritable cohérence pédagogique au travers de parcours - chaque collaborateur a son histoire, à nous de l'aider à exceller dans son métier et de le préparer au mieux à ses responsabilités de demain. Nous dévoilerons très prochainement notre grand baromètre des pharmaciens responsables, études annuelles que nous allons étendre aux autres métiers clés de l'industrie, pour mieux connaître vos profils, vos enjeux et vos attentes.”

L'équipe EM Produits de Santé

8,9 / 10

C'est la note attribuée
par les participants à nos
formations



1 800 stagiaires

Au cours des 12
derniers mois



55

Programmes de
formation sur-mesure

146

Le nombre de
laboratoires qui nous
font confiance

2022

Nos forces pour vous accompagner au mieux



Accréditation DPC

Une offre DPC renouvelée et plus pertinente



Formats innovants

*Des **nouveaux formats** pour répondre à vos besoins de flexibilité et d'accessibilité*



Parcours de formation

*Des **véritables parcours** de formation au service du développement de vos équipes*



Avis d'experts

*En moyenne, chacune de nos formations est animée par **3 experts** pour **croiser les regards** et porter un œil neuf sur vos enjeux*

Notre expérience depuis 2010

Depuis 10 ans maintenant, EM Produits de Santé s'efforce de répondre avec exigence aux problématiques de vos collaborateurs. Spécialiste de la formation, nos programmes sont issus d'un travail réfléchi et minutieux - d'abord conceptualisés au sein de notre atelier, ils sont ensuite élaborés en partenariat avec nos experts, référents sur leur sujet, et vous-mêmes, industriels. Ce savoir-faire nous permet ainsi de continuer à porter sur vos enjeux un regard neuf et innovant, et de problématiser avec rigueur les thématiques retenues dans nos formations.

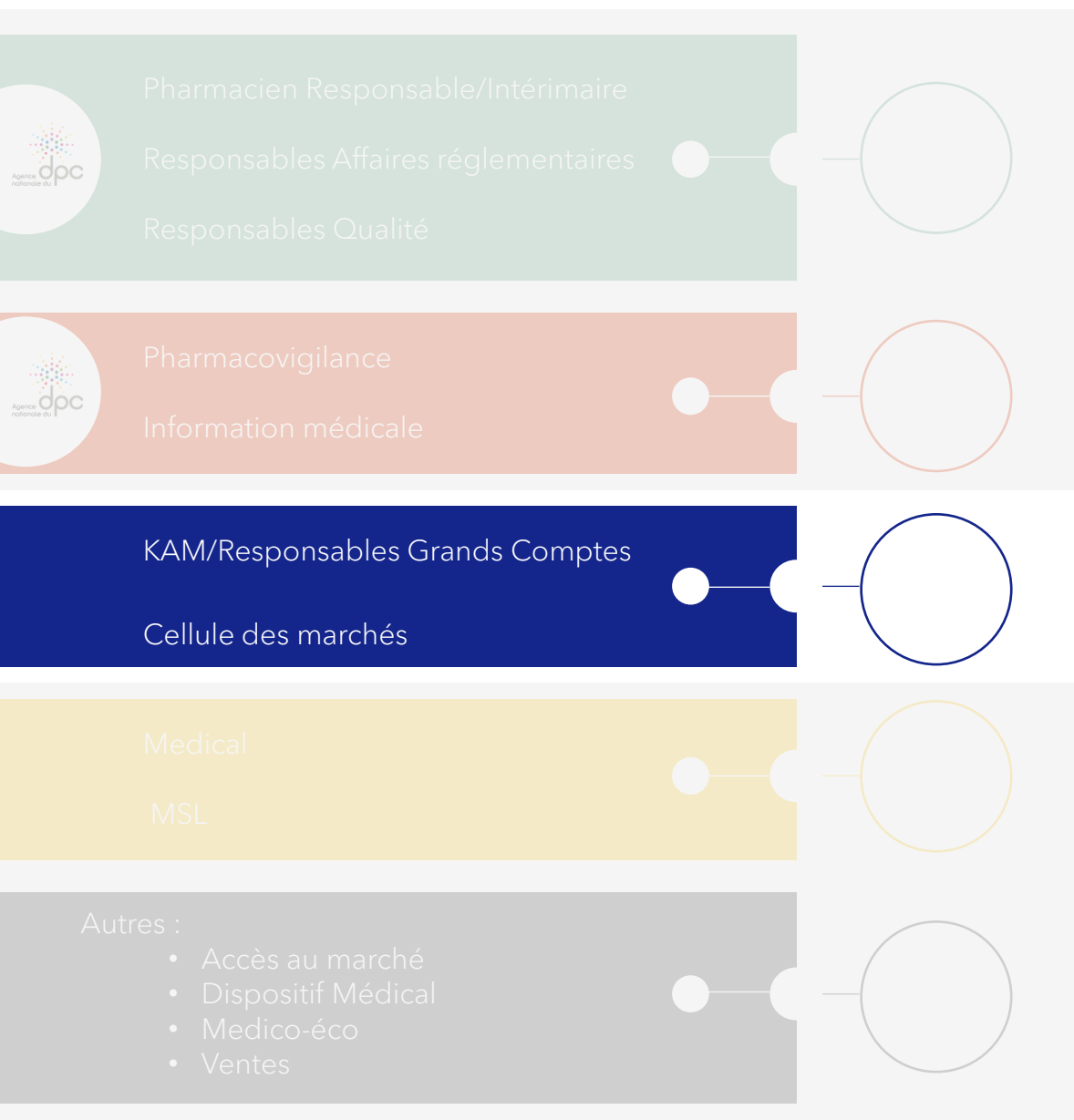


Toutes nos formations sont accessibles à distance



*Nous proposons également des formations **sur-mesure**, dans vos locaux, pour vous **former en équipe***

- Catalogue 2022 - par métiers -



“Bravo ! Très bonne analyse stratégique de la réglementation actuelle avec un rappel du cadre puis un côté pratico-pratique avec exemples concrets et partages d'expériences”

“Beaucoup de bienveillance, d'écoute, de réponses aux questions et de respect à l'égard des participants de la part des experts et du maître du temps qui à gérer ces deux jours de formation de façon très professionnelle”

“Un nombre de participants varié et restreint qui permet de bons échanges”

“Bi- ou Trinômes complémentaires de par les expertises et fonctions alliant "théorie" et pratique quotidienne ; caractère décomplexé des intervenants ouverts aux échanges, dynamiques et experts de leurs sujets”

“La qualité de l'oratrice principale, qui est une personne très dynamique et qui maîtrise bien son sujet ainsi que l'interactivité avec les participants”

“Les capacités d'oratoire des formatrices très bonnes Les exemples pratiques et partages d'expériences des formatrices très concrets et appréciés”

“La qualité de la formation proposée est exceptionnelle. Bravo!”

Nous nous efforçons de mettre tout nos savoir faire au service de nos participants, en construisant des parcours métiers cohérents adaptés aux enjeux de vos métiers

Les fondamentaux du métier de KAM

Module #1 :

Maîtriser l'organisation du système de santé, l'offre de soins, le financement et les réformes engagées



Module #2 :

Hôpitaux/GHT - CLCC - Cliniques privées : Organisation et modes de fonctionnement



Module #3 :

Référencement et achat des produits de santé à l'hôpital et dans le GHT



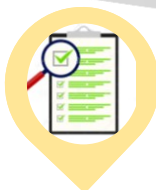
Module #4 :

Marchés publics hospitaliers : savoir se positionner et y répondre



Module #5 :

Commercialiser ses produits auprès des cliniques (MCO)



Module #7 :

Stratégie des allies autour d'un plan de compte



Module #6 :

Mission du KAM et cadre réglementaire



- Catalogue 2022 -



Connaître les acteurs et leurs rôles dans la prise en charge de l'oncologie

- Comprendre l'écosystème de la prise en charge du patient en Oncologie sur le territoire
- Connaître les rôles et responsabilités des acteurs impliqués au niveau national, régional et territorial
- Identifier des opportunités pour déployer sa stratégie produit, au plus près du besoin patient



Parcours patients : maîtriser les concepts et identifier la place des industriels

- Comprendre les définitions, enjeux et concepts (filiales/ parcours de soins coordonnés, parcours de santé, parcours de vie)
- Identifier les axes-clés de la loi de modernisation du système de santé et ses décrets d'application (d'une culture médicale à une culture médicosociale, sociale et sanitaire)
- Maîtriser les critères entrant dans le choix des parcours de santé et l'identification des parties prenantes (structures, professionnels médicaux et sociaux, proches aidants, prestataires, fournisseurs)
- Appréhender la dimension stratégique des parcours de soins coordonnés, le rôle des plans de Santé (national, régional...) et la place des différents acteurs dans l'animation des soins pluriprofessionnels

- Catalogue 2022 -



Médico-économie : maîtriser les enjeux de l'enregistrement du produit à son référencement

- Définir le contexte et le cadre de l'analyse économique en santé
- Comprendre la démarche méthodologique et les outils utilisés pour la médico-éco
- Interpréter les résultats et comprendre les attentes des institutions (HAS, CEESP)
- Comprendre le champ d'application de la médico-éco à l'hôpital et les enjeux pour les industriels



Thérapies géniques : cadre réglementaire et prise en charge du patient

- Connaître le cadre juridique et réglementaire applicable aux thérapies géniques, notamment les CAR-T cells
- Comprendre comment est coordonné le parcours du patient au niveau de l'hôpital, dans le cadre d'un traitement par thérapie génique
- Comprendre les complexités posées par les MTI et notamment les thérapies géniques au niveau d'une PUI



Maîtriser le fonctionnement et le financement de l'Hôpital de jour

- Comprendre l'intérêt pour un établissement de santé pour développer ce type d'activité
- Comprendre La réforme de la circulaire des actes frontière et son impact sur l'activité en HDJ et les opportunités offertes pour l'amélioration de la prise en charge des patients
- Connaître le mode de financement de l'HDJ avec la réforme de la circulaire des actes frontière
- Maîtriser les organisations mises en place et le rôle des différents professionnels de santé en fonction des activités

- Catalogue 2022 -



Maîtriser l'organisation du système de santé, l'offre de soins, le financement et les réformes engagées

- Appréhender l'organisation du système de santé
- Comprendre le rôle et les missions des différents acteurs
- Connaitre le contexte général de l'offre de soins
- Comprendre le financement des dépenses de santé et des hôpitaux
- Anticiper les évolutions organisationnelles et financières prévisibles
- Comprendre l'univers de notre système de santé et celui de la prise en charge des patients



Hôpitaux/GHT - ESPIC - CLCC - Cliniques privées : Organisation et modes de fonctionnement

- Identifier les spécificités, les similitudes, les différences et les modes possibles de coopération
- Percevoir les évolutions prévisibles des systèmes de fonctionnement, de management et de financement de chacune de ces structures

- Catalogue 2022 -



Référencement et achat des produits de santé à l'hôpital et dans le GHT

- Comprendre les mécanismes du financement des produits de santé à l'Hôpital et le mode de régulation par le CAQES
 - Maîtriser les principes du référencement scientifique des produits de santé et le rôle de la COMEDIMS
 - Comprendre les évolutions en cours au niveau des groupements régionaux et nationaux
 - Comprendre les méthodes de travail de l'acheteur pour savoir mieux y répondre et éviter les erreurs
-



Marchés publics hospitaliers : savoir se positionner et y répondre

- Détailler les différentes étapes constitutives des marchés publics hospitaliers
 - Comprendre les besoins et les attentes de l'acheteur
 - Cerner des axes d'amélioration de vos pratiques professionnelles
 - Sécuriser vos marchés et remplir vos missions en accord avec la réglementation en vigueur et les attentes de l'acheteur
-



Prestations de services associés et marchés hospitaliers

- Maîtriser les règles de la commande publique pour savoir se positionner dans le cadre de la réponse à un marché ou lors de son exécution
- Connaître les attentes des interlocuteurs impliqués
- Savoir structurer, marketer et suivre sa politique de services pour la valoriser et se différencier

- Catalogue 2022 -



Marchés publics hospitaliers : Comprendre les principales raisons de rejet d'une offre

- Comprendre le besoin de l'acheteur public
 - Comprendre l'importance des échanges possibles à avoir avec l'acheteur public avant de répondre à un appel d'offres
 - Maîtriser les points clés du règlement de consultation et savoir interpréter les critères de jugement des offres pour adapter votre réponse
 - Maîtriser la constitution du mémoire technique pour qu'il contienne exactement les informations demandées
-



Commercialiser ses produits auprès des cliniques (MCO)

- Comprendre le contexte des achats par les cliniques et les groupements de cliniques
- Comprendre les conditions requises pour fixer ses prix et sa politique de remise, de rabais et de ristourne... auprès des cliniques ou groupement de cliniques et centrales d'achat ou de référencement dans le respect des règles nationales et communautaires de concurrence
- Maîtriser le cadre des négociations commerciales applicables aux relations « fournisseur - centrale de référencement » et « fournisseur - cliniques / Groupements de cliniques »
- Identifier les obligations des différents acteurs impliqués dans la relation commerciale : centrale de référencement, fournisseur et cliniques / groupements de cliniques
- Identifier les pratiques à risque pour sécuriser la politique tarifaire

- Catalogue 2022 -



Missions du KAM : gérer le risque de qualification en promotion

- Déployer la méthode de raisonnement appropriée pour gérer la frontière entre la promotion, le référencement et la négociation ;
- Connaître les possibles et les interdits dans les relations du KAM en fonction de son statut, avec les professionnels de santé
- Connaître les zones à risques dans la collaboration du KAM avec des collaborateurs soumis ou non à la chartre pour gérer des opérations auprès des professionnels de santé



Réforme de l'accès précoce et de l'accès compassionnel : quel impact pour le terrain ?

- Comprendre le nouveau dispositif destiné à remplacer le système des ATU/RTU
- Maîtriser les volets sanitaires et économiques à venir pour en anticiper les impacts auprès des hospitaliers