

FORMATIONS PODOLOGIE

14 & 15 juin 2024



**SAS
PODO
PARC**



Formation #1

→ **INDICE POIE & INNOVATION**

EVALUATION QUANTITATIVE DU TRAITEMENT PAR ORTHESES PLANTAIRES : L'EXPERIENCE PATIENT

Formation #2

→ **STRUCTURATION DU CABINET**

GESTION & OPTIMISATION DE LA PRISE EN CHARGE PODOLOGIQUE





Formations créées par Julien CALLEJA

- Orthopédiste-Orthésiste DE
- Pédicure-Podologue DE
- Podologie du sport DU
- Formateur en podologie



Durée de chaque formation :

- Formation #1 : 1j en présentiel (7h)
- Formation #2 : 1j en présentiel (7h)



Lieu des formations :

- TOULOUSE

DEVELOPPEMENT D'UN CABINET DE PODOLOGIE :

EVALUATION QUANTITATIVE ET PILOTAGE DU CABINET DE PODOLOGIE



Améliorez la qualité de votre prise en charge podologique grâce à l'évaluation du traitement par Orthèses Plantaires par l'indice POIE (Plantar Orthosis Index Evaluation)



Le cabinet de podologie est une entreprise de service, nous sommes donc des chefs d'entreprise mais sommes-nous formés pour la diriger ?

Tarif : 385€ TTC / jour de formation

**Découvrez une méthodologie associée à un outil innovant
pour optimiser la gestion de votre cabinet de podologie !**

Notre formation #1 :



Evaluation quantitative / qualitative de l'expérience patient en podologie



Enjeux

- ➔ Intégrer l'expérience patient en podologie : comment évaluer le traitement par orthèses plantaires avec le feedback patient.
- ➔ Mettre en valeur le suivi du parcours de soin à partir des retours perceptifs du patient.
- ➔ Améliorer la qualité de prise en charge de vos patients grâce à un indice d'évaluation psychométrique.



Méthodologies

- ➔ Indice POIE (Plantar Orthosis Index Evaluation).
- ➔ Questionnaires PREMS & PROMS : Mesure de l'expérience des soins vécus / des résultats des soins perçus par le patient.
- ➔ Protocole validé et éprouvé d'évaluation clinique du patient (anamnèse, examen clinique, analyse baropodométrie...)



Objectifs

- ➔ Maîtriser la méthode d'évaluation innovante POIE au service de la qualification & la quantification de l'expérience patient.
- ➔ Analyser l'expérience patient et savoir en extraire une quantification fiable et reproductible.
- ➔ Savoir évaluer et catégoriser sa patientèle au service de l'optimisation de l'expérience de soins de vos patients.



Outils

- ➔ Questionnaires d'évaluation psychométrique (POIE, PREMS, PROMS...).
- ➔ Outils manuels et automatisés d'évaluation scientifique des perceptions du patient.
- ➔ Récolte de données en consultation (qualification du patient, quantification douleurs / capacités fonctionnelles / satisfaction)

Gestion, structuration et optimisation de l'activité d'un cabinet de podologie



Enjeux

- Optimiser la structuration et l'organisation de votre cabinet
- Profiter d'un gain de temps et d'argent grâce à une croissance efficace de votre activité.
- Recruter un nouveau collaborateur et optimiser son arrivée dans votre structure.
- Sécuriser la vente de votre cabinet et en potentialiser sa valeur.



Méthodologies

- Mise en place d'un plan d'action podologique individualisé aux besoins de chaque cabinet (activité, environnement, positionnement tarifaire, production, communication...).
- Analyse des facteurs d'influence du cabinet et optimisation de la fidélisation des patients et prescripteurs.
- Méthode de récolte des chiffres de bonne santé du cabinet.



Objectifs

- Accéder à une qualification et une quantification de l'activité de votre cabinet de podologie.
- Savoir identifier les facteurs d'influence de votre cabinet et mettre en place un plan d'action fiable et efficace pour améliorer la croissance de votre activité.
- Fidéliser et engager les acteurs de votre cabinet de podologie (patients & correspondants médicaux)



Outils

- Web-application innovante de gestion et d'optimisation du cabinet.
- Récolte de données du cabinet (conseils, statistiques et tableau de bord de pilotage du cabinet).
- Traitement des données médicales (tableur Excel ou autres...).

S'INSCRIRE & AVOIR PLUS D'INFORMATION

Catherine JOURNOT - AFCP

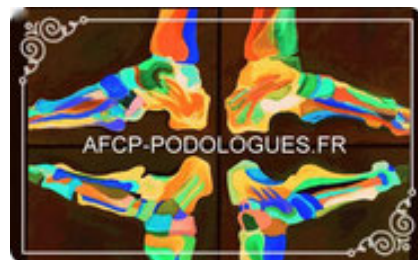
06 22 03 47 36

afc-podologue@gmail.com



CONTACTEZ NOUS

Ces formations peuvent disposer d'une prise en charge DPC ou FIFPL sur demande du professionnel de santé et sous réserve de l'éligibilité de chaque formation



**SAS
PODO
PARC**

