



LES BASES CLINIQUES DU POSITIONNEMENT AU FAUTEUIL

FORMATION YCARE

DURÉE 1 JOURS / 7 HEURES

FORMAT: PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

TARIF: SUR DEVIS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le positionnement au fauteuil roulant : connaître les bases cliniques pour conseiller et vendre au mieux les différentes aides techniques à la posture. Formation dispensée par une ergothérapeute diplômé d'État avec près de 10 ans d'expérience comme développeur et formatrice.

PUBLIC

Les collaborateurs intervenants au contact du patient et/ou du client pour réaliser des actions autour du handicap et ayant déjà une expérience du handicap.

PRÉREQUIS

Détenir l'attestation de formation obligatoire PSDM ou justifier d'une expérience de 3 ans depuis janvier 2012.

INSCRIPTIONS

Inscription 15 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant par mail contact@ycare.net

PARTICIPANTS

1 Personne minimum
6 Personnes maximum

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation powerpoint
Ateliers pratiques

ÉVALUATION

Quizz en fin de modules
Quizz en fin de formation
80% de bonnes réponses requis

SITUATION DE HANDICAP

Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.

OBJECTIFS

- Identifier la notion d'escarre, ses risques et les moyens de prévention et appréhender les avancées scientifiques
- Comprendre la théorie clinique sur les déformations posturales afin de conseiller au mieux les ATP
- Connaître les différentes assises modulaires du marché et identifier les avantages et inconvénients de chaque produit.
- Réfléchir aux produits à mettre en avant en fonction des besoins du marché et de la stratégie commerciale

PROGRAMME

Mise en place du cadre

1 HEURE

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table et recueil des attentes individuelles
- Mise en action des participants

Les escarres

45 MIN

- Prévention
- Facteurs de risque
- Dernières avancées scientifiques

Les déformations posturales et leurs solutions techniques

45 MIN

Les différentes assises modulaires

1 HEURE  Atelier

- Avantages et inconvénients (JAY, ROHO, MATRX, PHYSIPRO, RUPIANI, VICAIR, STEALTH)

Découverte de la nappe de pression

45 MIN  Atelier

Observation clinique et essai de matériel

1 HEURE  Atelier

Stratégie commerciale à mettre en place

45 MIN

Clôture et mise en action

1 HEURE

- Retour sur les attentes des participants
- Quizz de contrôle de l'apprentissage
- Mise en action:
 - Proposer et faire essayer des assises modulaires
 - Mise en place d'actions commerciales
 - Retour d'expérience: ce qui a fonctionné, ce qu'il faut améliorer, ressenti général

