



DÉVELOPPER LES ACTIVITÉS EN COLLECTIVITÉS DE SANTÉ

FORMATION YCARE
DURÉE 1 JOURS / 7 HEURES
FORMAT: PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL
TARIF: SUR DEVIS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le marché des collectivités de santé a beaucoup évolué depuis 2008. Les pratiques et les enjeux commerciaux sont différents mais toujours bien présents. La formation permet au prestataire de se positionner sur ce marché en 2022.

PUBLIC

Les collaborateurs intervenants commerciaux, techniques ou para médicaux au contact des clients collectivités de santé.

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation powerpoint
Ateliers pratiques

PARTICIPANTS

1 Personne minimum
6 Personnes maximum

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

- Comprendre les enjeux du marché des collectivités de santé en 2022
- Maîtriser les nouvelles offres différenciantes pour les Prestataires
- Mettre en place un contrat cadre auprès d'un établissement de santé

PROGRAMME

Mise en place du cadre

15 MIN

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

Les évolutions de marché des collectivités de santé

30 MIN

- Evolution des attentes des EPHAD de 2008 à nos jours

Approche des notions de bases élémentaires

30 MIN

- Découverte des GIR/GMP/PATHOS/PMP

Comprendre les différents budgets

2 HEURES

- Budgets soins, dépendance et hébergement : enjeux pour le PSDM

Orientation de l'offre du Prestataire vers les CPOM

2 HEURES 30

- Définition et enjeux des CPOM
- Transformation en opportunités commerciales
- Construire une offre par l'approche des CPOM

Pérenniser la relation commerciale par la mise en place de contrats cadres

2 HEURES

- Enjeux du contrat cadre
- Les différents contrats cadres
- Prise en main et rédaction du contrat cadre

Clôture et mise en action

15 MIN

- Retour sur les attentes des participants
- Quizz de contrôle de l'apprentissage
- Mise en action:
 - Retour d'expérience: ce qui a fonctionné, ce qu'il faut améliorer, ressenti général

