

# FORMATION PODOLOGIE

13 & 14 décembre 2024



**SAS  
PODO  
PARC**

## Journée 1



### **INDICE POIE & INNOVATION**

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

## Journée 2



### **STRUCTURATION DU CABINET**

GESTION & OPTIMISATION DE LA  
PRISE EN CHARGE PODOLOGIQUE





## Formation créée par Julien CALLEJA

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



### Durée de la formation :

- Journée 1 : en présentiel (7h)
- Journée 2 : en présentiel (7h)



### Lieu des formations :

- LYON - 69002

## 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 : 500€**

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

## 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 efficiente 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

**Léo COLLIN**  
**PODOPARC FORMATION**

04 78 72 61 66

contact@podoparc.fr



**CONTACTEZ NOUS**

**Cette formation peut disposer d'une prise en charge DPC ou FIFPL sur demande du professionnel de santé et sous réserve de l'éligibilité des différents organismes**



**SAS  
PODO  
PARC**

