

EN PARTENARIAT AVEC
LA MAISON INTELLIGENTE
IUT BLAGNAC, UNIVERSITÉ TOULOUSE II



SUP. *de* M.A.D.

LE CURSUS DE FORMATION MÉDICO-TECHNIQUE

CURSUS 2019
INCLUANT LES 4 MODULES
DE FORMATION OBLIGATOIRES.

TECHNICIEN D'INSTALLATION
CONSEILLER DE VENTE MAGASIN
CONSEILLER MÉDICO-TECHNIQUE,

EN ROUTE ...

01

02

03

04

05

06



Le marché du
Maintien À Domicile est
un espace en plein essor.

SUP.de
M.A.D.

Donnez-vous
toutes les compétences
pour y répondre au mieux !

... VERS LA CONQUÊTE DU MARCHÉ **M.A.D.**

Le développement
du **Maintien à Domicile** génère
une demande de plus en plus forte
de services de qualité.

Le négoce et la prestation de services
médico-techniques sont désormais régis
par des obligations de **compétences**
et de **formation**.

Avec SUP.de M.A.D.,
la compétence de vos
nouveaux collaborateurs
fera la différence.



La réponse à
votre recherche de
compétences

Le cursus SUP. de M.A.D. permet
aux **nouveaux professionnels** des
entreprises P.S.D.M.* et P.S.A.D.**
d'assurer le service le plus adapté
aux besoins de la personne nécessitant
une prestation dans le cadre du maintien
à domicile en tenant compte de sa spéci-
ficité, de son respect, de l'environnement
réglementaire et socio-économique de la
prise en charge.

* Prestataires de Services et Distributeurs de Matériel Médical.

** Prestataires de Santé À Domicile



Un cursus
professionnel
par des
professionnels

Cette formation a été élaborée à partir
de plusieurs années d'expériences de la
formation et des besoins de la profession.

Vous bénéficiez d'une **équipe pédago-
gique experte** alliant expérience terrain
et maîtrise de la pédagogie pour adultes.

Avec la présence de plusieurs formateurs
internes des plus grands fabricants
de dispositifs médicaux ainsi que des
professionnels de la prestation de service.

SUP. de M.A.D. s'appuie sur la Convention Collective Nationale n°3286
« négoce et prestations de services dans les domaines médico-
techniques » et sur l'arrêté de formation lié au décret prestataires.
Elle répond aux nouvelles exigences de compétences pour les
intervenants médico-techniques



Une organisation
qui s'adapte au mieux
aux contraintes de
l'entreprise

La formation se déroule **en alternance**
pendant 6 mois dans le cadre d'un contrat
(ou période) de professionnalisation,
d'un emploi d'avenir ou autres...

Votre conseiller PÔLE EMPLOI pourra vous proposer le
type de contrat le plus adapté à votre projet.

Une promotion SUP. de M.A.D. par semestre
à **Toulouse** et **Paris** avec :

- **3 semaines** consécutives de forma-
tion intensive en début de parcours
- **1 semaine** en fin de parcours



DÉROULEMENT DU CURSUS DE FORMATION SUP. de M.A.D. de PARIS & TOULOUSE

Le déroulement de la formation est susceptible d'être modifié selon les contraintes d'organisation.

Possibilité d'intégrer le parcours

à tout moment de l'année sur 2 promotions.

Contactez nous !

FORMATION SEMAINE 1		FORMATION SEMAINE 2		SEMAINE FORMATION 3		PÉRIODE EN ENTREPRISE AVEC SUIVI DU PLAN D'ACTIONS INDIVIDUALISÉ	SEMAINE FORMATION 4	
Lundi PARIS 21 jan. 2019 TOULOUSE 14 jan. 2019	• Accueil et présentation du dispositif • Le marché du M.A.D. et l'organisation des entreprises médocotechniques	Lundi PARIS 28 jan. 2019 TOULOUSE 21 jan. 2019	• Handicaps et aides techniques : lits médicalisés, positionnement...	Lundi PARIS 4 fév. 2019 TOULOUSE 28 jan. 2019	• Nutrition entérale, complémentation, stomies digestives et exonérantes		Lundi PARIS 1 ^{er} juillet 2019 TOULOUSE 24 juin 2019	• Perfusion à domicile • Diabète et insulinothérapie
Mardi PARIS 22 jan. 2019 TOULOUSE 15 jan. 2019	• Contexte réglementaire P.S.D.M. (garants et intervenants)	Mardi PARIS 29 jan. 2019 TOULOUSE 22 jan. 2019	• Ateliers métiers : 1 et 2 : relation client 3 : port de charge	Mardi PARIS 5 fév. 2019 TOULOUSE 29 jan. 2019	• Incontinence		Mardi PARIS 2 juillet 2019 TOULOUSE 25 juin 2019	• Respiratoire : oxygénothérapie, aérosolthérapie, PPC, aspiration, ventilation
Mercredi PARIS 23 jan. 2019 TOULOUSE 16 jan. 2019	• Hygiène et sécurité (P.S.D.M.)	Mercredi PARIS 30 jan. 2019 TOULOUSE 23 jan. 2019	• Ateliers métiers : 1 et 2 : relation client 3 : port de charge	Mercredi PARIS 6 fév. 2019 TOULOUSE 30 jan. 2019	• Environnement professionnel (P.S.D.M.)		Mercredi PARIS 3 juillet 2019 TOULOUSE 26 juin 2019	• L'équipement des profess. de santé • Analyses de cas
Jeudi PARIS 24 jan. 2019 TOULOUSE 17 jan. 2019	• Connaissance de la personne âgée, handicaps et pathologies fréquentes	Jeudi PARIS 31 jan. 2019 TOULOUSE 24 jan. 2019	• Handicaps et aides techniques : VPH, fauteuil coquille, repos, transfert...	Jeudi PARIS 7 fév. 2019 TOULOUSE 31 jan. 2019	• Intervention (P.S.D.M.) auprès de la personne malade ou présentant une incapacité ou un handicap		Jeudi PARIS 4 juillet 2019 TOULOUSE 27 juin 2019	• Relation client
Vendredi PARIS 25 jan. 2019 TOULOUSE 18 jan. 2019	• Prévention des escarres	Vendredi PARIS 1 ^{er} fév. 2019 TOULOUSE 25 jan. 2019	• Handicaps et aides techniques : VPH, fauteuil coquille, repos, transfert...	Vendredi PARIS 8 fév. 2019 TOULOUSE 1 ^{er} fév. 2019	• Ateliers métiers : maintenance, service SAV, cas pratiques, visite prestataire, salons professionnels, vie de l'entreprise		Vendredi PARIS 5 juillet 2019 TOULOUSE 28 juin 2019	• Évaluation finale



MODULE 1 :
Formations réglementaires



MODULE 2 :
Connaissances médicales et techniques



MODULE 3 :
Savoir-être et relations



MODULE 4 :
Ateliers professionnels par métier

• atelier 1 : conseiller médico-technique
• atelier 2 : conseiller de vente magasin
• atelier 3 : technicien d'installation



ACCÈS AU CURSUS DE FORMATION ET VALIDATION :

Ce cursus est ouvert à toute personne motivée par les métiers de la santé et d'aide à la personne.

Il permet de devenir :
• Technicien d'installation de maintenance
• Conseiller de vente magasin
• Conseiller médico-technique.

L'entreprise assure le recrutement du nouvel embauché et sa candidature est étudiée en parallèle sur dossier par FORMADIA (lettre de motivation, CV et entretien téléphonique).

Un niveau bac minimum est demandé pour les conseillers médico-techniques.

FORMADIA dispose d'une liste de candidats potentiels.

La formation se déroule avec un large tronc commun à ces 3 métiers pour une plus grande polyvalence.

Toutefois les ateliers professionnels permettent la prise en compte des spécificités des 3 métiers.

L'évaluation finale est réalisée à partir des résultats d'un QCM et de l'analyse de cas devant un jury de professionnels.

Organisme Certifié :





PROGRAMME DE LA FORMATION SUP. de M.A.D.



• APPROCHE GÉNÉRALE :

La formation présentée ci-dessous a été élaborée à partir de plusieurs années d'expériences de la formation et des besoins de la profession : elle s'appuie sur la **Convention Collective Nationale n°3286 « négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques »** et sur **l'arrêté de formation lié au décret prestataires. Elle répond aux nouvelles exigences de compétences pour les intervenants médico-techniques.**

Elle présente une approche originale articulée autour des situations pathologiques prises en charge dans le cadre du MAD.

Les dispositifs médicaux et les services associés sont présentés comme une réponse technique à des dysfonctionnements provisoires ou définitifs du corps humain. La formation s'efforce de positionner ces matériels et services dans un contexte global comprenant les indications des produits, les conditions de prescription, de prise en charge, le cadre réglementaire de leur commercialisation, les consignes d'installation, d'utilisation, d'hygiène et de sécurité.

• OBJECTIF GÉNÉRAL :

Permettre aux **nouveaux professionnels des entreprises PSDM** d'assurer le service le plus adapté aux besoins de la personne nécessitant une prestation soit dans le cadre du maintien à domicile soit de l'hospitalisation en tenant compte de sa spécificité, de son respect, de l'environnement réglementaire et socio-économique de la prise en charge.

Apporter à chaque participant une vision globale de son métier et positionner sa pratique dans l'application des règles professionnelles, de l'éthique nécessaire, du respect de l'usager, de sa famille et de l'équipe pluridisciplinaire.

• OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Au terme de la formation, le professionnel sera capable :

- Identifier les principales instances et l'organisation du système de santé.
- Identifier le statut et le circuit du dispositif médical.
- Identifier les différents régimes et caisses d'assurance maladie.
- Cibler les règles professionnelles et les règles de bonnes pratiques du prestataire de service et distributeur de matériel : respect de la personne et éthique.
- Identifier les conséquences sur son activité professionnelle.
- Identifier les rôles et missions des PSDM/PSAD, les relations avec l'équipe pluridisciplinaire et les acteurs de la prise en charge.
- Identifier les pathologies prises en charge dans le cadre du maintien à domicile ainsi que les différentes formes de handicap.

- Comprendre les spécificités des besoins des personnes prises en charge.
- Identifier les différentes techniques susceptibles d'être utilisées dans le projet thérapeutique.
- Conseiller le dispositif médical le mieux adapté aux besoins de la personne ou de l'établissement.
- Expliquer les financements et les prises en charge possible.
- Installer le matériel d'une manière optimale.
- Expliquer le principe actif du produit, les conditions de son utilisation et de son entretien au regard des consignes d'hygiène et de sécurité.
- Identifier les situations à problèmes et savoir agir en conséquence (alertes, relations avec l'équipe de soins, signalement. . .).

• PUBLIC :

- Professionnels dans le secteur des PSDM (bénéficiaires d'un Contrat ou de périodes de professionnalisation, d'un emploi d'Avenir...).
- Sélection sur dossier par un jury de formateurs et de professionnels.

• QUALIFICATION VISÉE :

- Employé confirmé Niveau 1 et position 1.2.



1. Contexte règlementaire

- La mission de garant (obligations, compétences...).
- Les principes fondamentaux d'une bonne communication.
- L'élaboration des outils de communication à destination des intervenants.
- Les modalités d'évaluation des compétences des intervenants (savoirs, savoir-faire, savoir-être).

Le système de santé et la protection sociale :

- L'organisation du système de santé :
 - . Au niveau national (Ministère chargé de la santé DGS, DGOS, DSS, ...).
 - . Au niveau régional (ARS...).
 - . Les principales instances (HAS, AFSSAPS, CNEDIMTS, INPES, INVS, CNSA...).
- Le parcours du dispositif médical : mise sur le marché (marquage C.E), conditions d'utilisation et matériovigilance, conditions de remboursement et les taux de remboursement (LPPR), le déclenchement d'alerte.
- Les différents régimes et organisation des caisses d'assurance maladie.
- La CMU, les mutuelles.

La réglementation :

- Le Décret n° 2006-1637 du 19 décembre 2006 relatif aux prestataires de services et distributeurs de matériels, y compris les dispositifs médicaux, destinés à favoriser le retour à domicile et l'autonomie des personnes malades ou présentant une incapacité ou un handicap :
 - . les règles professionnelles : secret professionnel, confidentialité, principes de dignité, éthique.
 - . les règles de bonnes pratiques : la convention nationale de tiers payant.
- L'arrêté du 19 décembre 2006 définissant les modalités de la délivrance mentionnées aux articles D.5232-10 et D.5232-12 et fixant la liste des matériels et services prévue à l'article L.5232-3 du code de la santé publique.



2. Hygiène et sécurité dans les activités médico-techniques

7 heures

- Les risques liés à l'hygiène et à la sécurité des matériels et DM suivant les 4 catégories.
- Les moyens de prévention.
- Les règles de matériovigilance et de pharmacovigilance : Signalement d'effets indésirables, le circuit de signalement, les acteurs, les outils, traçabilité.
- Les rôles et responsabilité du PSDM et des différents acteurs.
- Les différentes sources de contamination.
- Décontamination/désinfection/stérilisation.
- Les produits et matériels pour l'hygiène corporelle.
- Les produits et matériels pour la décontamination des instruments et des locaux.
- L'élimination des déchets (réglementation, services...).
- Les protocoles de désinfection.
- Les règles à suivre dans le cadre de l'installation de matériel à domicile et l'entretien du parc locatif.

3. Environnement professionnel

7 heures

- Les différents acteurs et différentes structures intervenant auprès du patient, leur rôle et responsabilité : professionnels de santé, établissements et services sociaux et médico-sociaux, partenaires institutionnels (MDPH, CLIC...).
- Le rôle et les missions de l'intervenant et du garant.
- Les règles professionnelles, de bonnes pratiques et d'éthique.
- Les relations avec les différents acteurs au sein du parcours de soins.
- Les grandes familles de DM et les services proposés.
- Les méthodes d'évaluation des connaissances et compétences des membres de l'équipe (intervenants) sur les problématiques du MAD.
- Le marché du MAINTIEN A DOMICILE et de la prestation de services médicotéchniques.



4. Intervention auprès de la personne malade ou présentant une incapacité ou un handicap

7 heures

- Définition de la maladie et du handicap
- Les modalités d'intervention dans un lieu privé, notion d'espace personnel, d'intimité
- Notions de base sur la communication et la relation à Autrui :
 - . Les différentes formes de langage : le langage des mots, le langage de la voix, le langage du corps et du visage.
 - . Les raisons d'une mauvaise communication, les écarts entre message émis et message reçu, les interprétations.
 - . L'écoute active, le questionnement, la reformulation.
 - . Les freins à une bonne communication, prévenir les comportements agressifs, déjouer les pièges des manipulations et stimuler l'anti-passivité.
 - . La gestion des situations délicates : émettre une critique et savoir en recevoir, calmer les tensions, ramener son interlocuteur dans une disposition de résolution positive et constructive.
- Présentation des situations-problèmes rencontrées, éclairage des implications de chacun et de la façon dont il se positionne, préparer l'avenir et anticiper les éventuelles situations similaires.



1. La prise en charge des pathologies respiratoires

- Notions d'anatomie et de physiopathologie sur l'appareil respiratoire.
- **L'oxygénothérapie :**
 - . Définitions.
 - . Les effets sur l'organisme et la posologie.
- Les caractéristiques de l'oxygène :
 - . Propriété physiques, risques.
 - . Principes de fabrication et conditionnement.
- 3 sources d'oxygène :
 - . L'oxygène médical gazeux en bouteille.
 - . L'oxygène médical gazeux en concentrateur.
 - . L'oxygène médical liquide.
- L'oxygène : un médicament :
 - . Dispensation, lot, traçabilité, pharmacologie et responsabilité.
 - . BPDO et prise en charge
 - . Atelier de présentation et de manipulation du matériel.
- **L'aérosolthérapie :**
 - . Définition de l'aérosol.
 - . Les particules.
 - . Le mécanisme de dépôt : impaction, sédimentation et diffusion.
 - . Les générateurs d'aérosols : les nébuliseurs pneumatiques, les nébuliseurs ultrasoniques, les différentes options.
 - . Les médicaments et les incompatibilités.
 - . La séance d'aérosol.
 - . Nettoyage et désinfection.
 - . Les conditions de prise en charge LPP.
 - . Atelier de présentation et de manipulation du matériel.
- **L'Algie Vasculaire de la Face (AVF) :**
 - . Présentation
 - . Particularité du traitement par O2
- **Les aspirations des sécrétions trachéales et bronchiques :**
 - . Définition.
 - . Les professionnels autorisés à pratiquer ce soin.
 - . Les objectifs du soin, les indications.
 - . Le matériel : l'aspirateur et les sondes.
 - . Nettoyage et désinfection.
 - . Les conditions de prise en charge LPP.
 - . Atelier de présentation et de manipulation du matériel.
- **Le syndrome d'Apnée du sommeil**
 - . La typologie des patients
 - . Le marché de la PPC et son développement
 - . Les différents acteurs sur le marché
 - . Les prescripteurs existants et potentiels (conditions d'exercices)
 - . Les moyens de la conquête et pratiques de la concurrence.
 - . L'objectif de l'appareillage et son contrôle (observance).
 - . Les différentes machines et leurs caractéristiques.
 - . Les réglages et manipulation (mises en situation).
 - . Les accessoires (masque, humidificateurs ...).
 - . La pédagogie et le suivi « patient ».



2. La nutrition entérale, la complémentation et les stomies

8 heures

- Eléments d'anatomie et de physiopathologie sur l'appareil digestif.
- Les modes d'alimentation.
- La complémentation nutritionnelle orale.
- La nutrition entérale :
 - . Par sonde naso-entérale
 - . Par stomies
 - . Les systèmes d'administration
 - . Les nutriments
 - . Les prises en charge
- Ateliers de présentation et de manipulation des principaux produits.

3. La prise en charge de l'incontinence

8 heures

- Eléments d'anatomie et de physiopathologie sur l'appareil urinaire.
- Les différentes formes d'incontinence et leurs causes.
- Les traitements curatifs.
- Les palliatifs et matériels :
 - . Les sondes et matériel d'auto sondage
 - . Les protections absorbantes
 - . Les étuis péniens
 - . Les poches de recueil
- Conseils d'utilisation et d'hygiène.
- Le marché et ses différents acteurs.
- Ateliers de présentation et de manipulation des principaux produits.

4. La perfusion et les techniques associées

8 heures

- Eléments d'anatomie et de physiopathologie sur l'appareil circulatoire :
 - . La perfusion médicamenteuse et la nutrition parentérale
 - . Les voies d'abords et les dispositifs médicaux associés (chambres, cathéters, PICC LINE. . .)
 - . Les systèmes d'administration
 - . Les pompes et les pousées seringues
 - . Les sets de pose, de retrait, d'héparinisation
 - . Conditions d'utilisation, de prise en charge, d'entretien et de maintenance
 - . Ateliers de présentation et de manipulation des principaux produits



5. Diabète et insulinothérapie

8 heures

- Rappels sur les causes et les incidences.
- Les différentes familles de produits (autopiqueurs, stylos, appareils de mesure).
- Conditions d'utilisation, de prise en charge, d'entretien et de maintenance.
- Ateliers de présentation et de manipulation des principaux produits.

6. Handicaps et aides techniques

24 heures

- Eléments d'anatomie et de physiopathologie sur l'appareil locomoteur.
- Le positionnement :
 - . Les différentes positions du corps et les positions à problème.
 - . Les déplacements.
- Les handicaps :
 - . Définitions.
 - . Différents types de handicaps (hémiplégié, paraplégie, tétraplégie, SEP...).
- Les aides techniques de compensation et l'équipement du domicile :
 - . Différentes familles de matériel.
 - . Les aides : au positionnement, aux transferts, à la mobilisation et aides au déplacement.
 - . Les fauteuils roulants manuels/électriques, les soulèves-malades et les lits médicalisés.
 - . Le rôle des ergothérapeutes.
 - . Consignes d'installation, d'utilisation et d'entretien.

7. La prévention et le traitement des escarres

8 heures

- Eléments d'anatomie et de physiopathologie.
- Définition de l'escarre et causes de son apparition.
- La localisation des escarres.
- Les différentes phases de l'escarre.
- Les conditions d'une bonne démarche préventive.
- Les dispositifs médicaux : un des éléments de la prévention.
- Les différentes familles de matériels (caractéristiques, principes actifs, matériaux).
- La prise en charge des dispositifs de prévention et de traitement de l'escarre.
- Le traitement de l'escarre.
- Conseils d'utilisation et d'hygiène.
- Ateliers de présentation et de manipulation des principaux produits.



8. Connaissance de la personne âgée et pathologies fréquentes

8 heures

- Le processus de vieillissement :
 - . Les modifications biologiques et physiologiques.
 - . Les évolutions psychologiques de la personne âgée.
- Les pathologies fréquentes :
 - . Les maladies infectieuses
 - . Les pathologies de l'appareil locomoteur
 - . Les pathologies de l'appareil circulatoire
 - . Le cancer
 - . Les pathologies dégénératives et neurologiques (ALZHEIMER, PARKINSON, syndrome confusionnel . . .)

9. L'équipement du cabinet médical

4 heures

- Les stéthoscopes
- La tensiométrie
- Les thermomètres
- Les négatoscopes
- L'instrumentation médicale
- L'équipement du cabinet médical



1. Accueil et présentation du dispositif 8 heures
2. Analyses des Pratiques Professionnelles (APP) : 4 heures
c'est un temps d'échanges et d'entretiens collectifs
avec expression et analyse des situations particulières
vécues par le stagiaire dans l'entreprise pendant l'intersession.
3. **Évaluation finale** : contrôle des connaissances, étude de cas et mise en situation 8 heures



PROGRAMME **MODULE 4** : PRATIQUES PROFESSIONNELLES 24 heures (Ateliers spécifiques par métier)



Atelier 1 . Pour les conseillers médico-techniques :

- Gestion commerciale :

- . Réaliser un diagnostic, (analyse commerciale, analyse du portefeuilles clients et prospects, analyse de l'organisation du travail, analyse des compétences) - SWOT individuel (bilan du diagnostic, facteurs de succès)
- . Fixer des objectifs et les moyens adaptés pour les atteindre
- . Etablir un plan d'action et en assurer le suivi (plan de charge, tableau de bord).
- . Plan d'action individuel

- Relation client :

- . Préparer sa vente : les différents niveaux de préparation.
- . Réussir 1 étape phare à forte valeur ajoutée : la découverte des besoins et des motivations du client
- . Assurer une argumentation personnalisée.
- . Traiter les objections, leviers de la vente
- . Savoir engager et conclure la vente
- . Assurer le suivi et la fidélisation

- Retour d'expérience, analyse des pratiques :

- . Succès et difficultés du vécu terrain
- . Apports pédagogiques complémentaires selon les besoins : gestion commerciale - relation client - gestion des émotions - gestion du stress ...



Atelier 2 . Pour les conseillers vente en magasin :

- Gestion commerciale :

- . Réaliser un diagnostic, (analyse commerciale, analyse du portefeuilles clients et prospects, analyse de l'organisation du travail, analyse des compétences) - SWOT individuel (bilan du diagnostic, facteurs de succès)
- . Fixer des objectifs et les moyens adaptés pour les atteindre
- . Etablir un plan d'action et en assurer le suivi (plan de charge, tableau de bord).
- . Plan d'action individuel

- Relation client :

- . Préparer sa vente : les différents niveaux de préparation.
- . Réussir 1 étape phare à forte valeur ajoutée : la découverte des besoins et des motivations du client
- . Assurer une argumentation personnalisée.
- . Traiter les objections, leviers de la vente
- . Savoir engager et conclure la vente
- . Assurer le suivi et la fidélisation

- Le Merchandising :

Le matériel médical dans l'officine :

- . L'aménagement de l'espace de vente : principes fondamentaux.
- . Comment favoriser les démonstrations de matériel dans un espace réduit ?
- . Différentes techniques de présentation.
- . Valorisation du matériel médical : show room, PLV, vitrine ?
- . Choix des articles, coordonnées.
- . Comment réaliser un décor, une vitrine, une ambiance ?

Agencement du point de vente :

- . Organiser l'espace.
- . L'éclairage.
- . Les implantations dynamiques (horizontal, vertical, formes, ruptures).
- . Notions de zoning.
- . Les typologies de circuits, mise en place de la PLV.
- . Comment mettre en scène le matériel médical dans un espace limité ?

En show room :

- . Réalisation d'un travail pratique au sein d'un show room pour ancrer les bases théoriques, mise en situation des dispositifs médicaux retenus, réalisation d'une vitrine, d'une présentation, conseils personnalisés.



Atelier 3 . les techniciens d'installation :

- Les techniques d'installation :
 - . Montage, démontage, transport
 - . Education du patient et de la famille
 - . Règles d'hygiène et de sécurité

- Les maintenances préventives et curatives :
 - . Les points de contrôle
 - . Entretien, réparation
 - . La matériovigilance

- Prévention des risques liés au port de charge (gestes et postures).

- Retour d'expérience, analyse des pratiques :
 - . Succès et difficultés du vécu terrain
 - . Apports pédagogiques complémentaires selon les besoins : gestion commerciale - relation client - gestion des émotions - gestion du stress ...



. ACCÈS A LA FORMATION ET VALIDATION :

- . Elle est ouverte à toute personne motivée par les métiers de la santé et d'aide à la personne, même débutante. Elle accueille aussi de nouveaux professionnels en reconversion ou en création d'entreprise.
- . Elle se déroule en alternance et peut bénéficier d'un contrat de professionnalisation CDD 6 mois ou CDI
- . Cette formation de 160 heures est validée par une épreuve de contrôle des connaissances (savoirs) et la présentation d'une étude de cas devant un jury de professionnels (savoir-faire et savoir-être) : délivrance d'un certificat de formation et d'une attestation de fin de formation PSDM.
- . Elle vise la qualification d'employé confirmé Niveau 1 et position 1.2 dans la convention collective CC3286.

. MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Exposés théoriques avec ateliers de présentation et manipulation des matériels et produits. Pédagogie active avec mises en situation, références à des expériences vécues.

Le dispositif est commun pour les 3 métiers formés puisqu'une grande polyvalence est nécessaire pour satisfaire les besoins des clients. Toutefois, certains modules seront réalisés sous forme d'ateliers spécifiques (techniques de vente, accueil physique et téléphonique, petite maintenance et installation).

- Utilisation d'outils pédagogiques audiovisuels.
- Mise à disposition d'une boîte aux lettres électronique (e-mail) pour questions/réponses avec l'équipe pédagogique pendant toute la période de formation (jusqu'à deux mois après son terme)
- Un livret de synthèse sera fourni à chaque participant en fin de formation ainsi qu'une attestation de formation.
- Evaluation permanente des connaissances et des mises en application en entreprise.



. L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE :

C. TELLIER, orthopédiste, formatrice spécialiste des Dispositifs Médicaux.

V. COPIN, orthopédiste, conseillère médico-technique dans la prestation médicale, visiteuse médicale, formatrice spécialiste des dispositifs médicaux.

J.M. PINEL, ancien directeur commercial industrie des dispositifs médicaux, spécialiste de la relation client.

F. DARCO, Qualiticien Santé.

B. RODRIGO, directrice EHPAD, évaluatrice ANESM, spécialiste de l'organisation santé.

M. DUCOMTE, infirmière, spécialiste de la relation d'aide et de la gestion émotionnelle.

L. QUITTARD, IDE, ancienne cadre dans la prestation médico-technique.

M. HEBRAUD, hygiéniste, spécialiste des questions d'hygiène en activités médico-techniques.

S. TOUPART, ergothérapeute, spécialiste de la prise en charge des personnes âgées et/ou dépendantes, conditions de travail, santé, sécurité au travail.

E. DARDENNE, directeur et responsable du dispositif.

Plusieurs formateurs internes des plus grands fabricants de dispositifs médicaux ainsi que des professionnels de la prestation de service.

. ORGANISATION GÉNÉRALE :

Organisation : inter-entreprises avec une promotion par semestre à Toulouse et Paris

- 3 semaines consécutives de formation intensive en début de parcours
- 1 semaine en fin de parcours

Durée :

160 heures (réparties sur 4 semaines : 3+1)
dont 7 h d'évaluation et d'accompagnement

Horaires : de 8h à 18h (à préciser)

Nombre de participants :

De 7 à 15 personnes maximum par groupe

Dates : tout au long de l'année.
Nous consulter.

Coût de la formation : nous consulter.

Prise en charge intégrale possible par votre OPCA sur les fonds Alternance (contrats ou périodes de professionnalisation, emploi d'avenir,...)

Coût et organisation de l'hébergement et de la restauration :

à la charge des entreprises avec un financement possible pour les bénéficiaires d'un contrat de professionnalisation.

www.supdemad.com
| lits médicalisés | fauteuils roulants | oxygénothérapie | perfusion | prise en charge de l'incontinence | escaliers



SUP.de M.A.D.

LE CURSUS DE FORMATION MÉDICO-TECHNIQUE

PARIS | TOULOUSE



Organisme Certifié :



Piloté par **formadia**

8 bd Poumadères - 32600 L'Isle Jourdain

T. 05 62 07 19 85 F. 05 81 09 62 01 M. 06 89 10 89 45

contact@formadia.com

Siret : 519 557 987 00012

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : 73 32 00405 32 auprès du préfet de région de Midi Pyrénées