

ENTREPRISES PSDM/PSAD

Catalogue général 2025

Former votre équipe, c'est booster votre entreprise





Au service des acteurs de la santé à domicile

Depuis plus de 20 ans, les experts de FORMADIA accompagnent les acteurs de la santé à domicile (PSDM/PSAD) dans leurs projets de développement.

Fort de cette expérience, ils interviennent sur l'ensemble du territoire dans le champ de la formation et du conseil sur les problématiques de professionnalisation des hommes et des organisations en lien avec l'univers du Maintien À Domicile (MAD), des dispositifs médicaux et des activités médicotechniques.





■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée par **AFNOR Certification** au titre de la catégorie d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

Organisme Développement
 Professionnel Continu



Adhésion « Acteurs de la compétence », 1ère fédération des entreprises de formation



→ Politique HANDICAP : prise en compte des situations de handicaps exprimées avec le référent FORMADIA pour recherche de solutions.







Nos savoir-faire / CONSEIL



Accompagnement à la création et/ou à la reprise d'une entreprise PSDM/PSAD



Accompagnement à la créationd'activités nouvelles

(PNI, Handicap, Respiratoire....)



Mise en place conformité RGPD et DUERP



Offre JANUS recrutement



Accompagnement démarche qualité (CERTIFICATION HAS, ISO, QUALI'PSAD)



Évaluation fonctionnelle « 360°» de performance de l'entreprise

NOTRE MÉTHODE D'ACCOMPAGNEMENT

Étape 1 Diagnostic des besoins

(entretien gratuit)

- Mise à disposition du questionnaire auto-diagnostic VICTOR : Vérification Interne Conformité Organisation Traçabilité Réglementaire
- > 7 chapitres abordés dans le cadre de la certification HAS: conditions d'exercice, règles professionnelles, bonnes pratiques, avant la mise à disposition du D.M, après la mise à disposition du D.M, locaux et gestion des D.M, système d'information

Étape 2 Préconisation et plan d'actions

> Entretiens réguliers et personnalisés (sur site et/ou à distance)

Étape 3 Évaluation

> Évaluation de l'attente des objectifs et de la satisfaction du client





Nos savoir-faire / FORMATION

LES PARCOURS « MÉTIERS »

Parcours d'intégration « PSDM + ».

Ce dispositif s'adresse aux nouveaux embauchés des entreprises médico-techniques **PSDM/PSAD**. Il associe la **formation obligatoire PSDM** à un cycle de formation **« MÉTIERS »** pour les 3 principaux métiers : **MAD**, **RESPI** et **PNI**.

▶ Parcours d'intégration complets SUPdeMAD et SUPdeRESPI.

Parcours destinés aux professionnels débutants recrutés notamment dans le cadre de contrat en alternance :

- 1. Technicien d'installation
- 2. Conseiller de vente magasin/téléphone
- 3. Technico-commercial spécialiste matériel médical



LES THÉMATIQUES

Toutes les thématiques liées au MAD, aux D.M et à la gestion d'une entreprise spécialisée PSDM/PSAD, indépendante ou franchisée.

1. Stratégies de l'entreprise.

Étude de marchés, concurrence, calendriers à mettre en place, appel d'offres...

2. Culture générale.

Les activités médicotechniques, MAD/RAD - Collectivités, financeurs, organisation de la sante et mise en application locale.

3. Réglementations.

Règles professionnelles, bonnes pratiques PSDM, obligations et recommandations, BPDO, MDR...

4. Juridique.

Statuts, agréments, contrats de sous-traitance...

5. Organisation et moyens généraux.

Compétences, ressources humaines, locaux, techniques et espaces de vente (vitrines, showroom), matériel (informatique, logiciels...)

6. Développement commercial.

Politique de vente et de services, management, marketing, communication, rentabilité, merchandising.

7. Développement MAD/RAD - Collectivités.

Création d'un réseau, argumentaires, ciblage clients et/ou prescripteurs, techniques d'approche.

8. Coordination pluridisciplinaire.

DAC, PAERPA, PRADO, CPTS, ARS...

9. Logistique.

Politique achats/location, sélection des fournisseurs, approvisionnements, gestion des stocks, des tournées...



Notre approche pédagogique

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES DISPONIBLES

Présentiel

INTERS et
INTRA-ENTREPRISE
(sur mesure)



Visio-formations

INTERS et
INTRA-ENTREPRISE
(sur mesure)



E-learning

Une centaine d'heures de modules avec tutorat technique et pédagogique



Pédagogie mixte

Dispositif de formation intégrant plusieurs modalités différentes



LA MÉTHODE FORMADIA

Analyse du besoin.

Évaluation des besoins et vérification de l'adéquation avec la formation proposée.

Théorie et pratique.

Exposés théoriques avec ateliers de présentation et de manipulation des dernières nouveautés dans le domaine des D.M à domicile (selon les thèmes).

Pédagogique active.

Mises en situation, références à des expériences vécues pour faciliter les ancrages des savoirs, savoir-faire et savoir-être.

Évaluation formative tout au long du face à face.

Questions, exercices individuels et/ou en groupe.

Évaluation à froid.

Évaluation avec analyse des mises en pratique au poste de travail.

LES INTERVENANTS FORMADIA

Les formateurs FORMADIA sont tous des seniors. Ils sont sélectionnés en fonction de deux critères principaux : leur expérience en tant que spécialiste, praticien de leur champ d'expertise d'une part et de leur approche pédagogique d'autre part.

- Pour le pôle médico-technique, les formateurs ont suivi des parcours de formation de formateurs, disposent de plusieurs années d'expérience dans la prestation de services médico-techniques en tant qu'orthopédiste, pharmacien, infirmière ou responsable de division... Ils ont tous participé à différentes formations techniques proposées par les principaux fabricants du marché.
- L'équipe pédagogique du pôle médico-technique intervient auprès d'un public de professionnels de la santé et de la prestation de services médicotechniques. Elle assure plusieurs centaines de journées d'intervention par an sur les thèmes liés au MAD et aux Dispositifs Médicaux.
- Tous les formateurs FORMADIA s'engagent sur la charte Qualité de l'entreprise et attestent de leur totale indépendance (non conflit d'intérêt).



Sommaire des formations

- 01 MAINTIEN À DOMICILE
- 02 PNI
 (NUTRITION / PERFUSION / INSULINOTHÉRAPIE)
- 03 RESPIRATOIRE
- **04** RELATION CLIENT
- 05 ORGANISATION
- 06 QUALITÉ
- **07** MANAGEMENT
- **08** OBLIGATOIRE ET REGLEMENTAIRE
- 09 COMMUNICATION/ MARKETING
- 10 COMMERCIAL
- 11 DÉVELOPPEMENT PERSONNEL





9 01.				
MAINTIEN À DOMICILE	Durée	E-learning	Visio	Présentiel
Escarres: prévention pansements	1h30	Ø	Ø	0
Savoir conseiller un fauteuil roulant	*			②
Aides techniques à la mobilité (fauteuils roulants)	3h25	②		
Aides techniques à l'hygiène et aux repas	1h	•		
Mobilité et cannes/cadres de marche	1h	②		
Les lits médicalisés	45 min.	②	Ø	Ø
Aides au transfert	1h15	②		
Mobilité et aides à la vie quotidienne	7h40	②	Ø	Ø
Découverte dispositifs stomathérapie	1h10	•		
Incontinence et Stomies	1h	•		②

^{*} Sur mesure

\bigcap	02. PNI (NUTRITION / PERFUSION / INSULINOTHÉRAPIE)	Durée 1	E-learning	Visio	Présentiel
	Comprendre les forfaits PERFADOM	7h		•	Ø
_	Perfusion à domicile DM associes	1h30	Ø		Ø
_	Diabète et insulinothérapie		•		
_	Nutrition entérale et complémentation		•		



03.	Durée	E-learning	Visio	Présentiel
RESPIRATOIRE	\mathcal{O}		हिं	
PEC des pathologies de l'appareil respiratoire	2h30	Ø		0
Analyse des risques liés à l'oxygénothérapie - DPC	7h		•	Ø
Pharmacien BPDO	11h		Ø	Ø
Traitement à domicile de l'insuffisance respiratoire	1h	Ø	0	
L'aspiration trachéale	40 min.	②		
PEC de l'apnée du sommeil SAOS	1h	②		
PEC Algie vasculaire de la face (AVF)	40 min.	②		
Aérosolthérapie à domicile	1h	•		
Sensibilisation éducation thérapeutique du patient sous PPC	11h		②	



4	Wild	04. RELATION CLIENT	Durée 1	E-learning	Visio	Présentiel
	Conseillers té	léphoniques: connaissances médicotech	18h		②	②
_	Gérer la relat	ion client par téléphone	14h		•	•
=	Gestion des a	ppels patients	14h		•	•
_	Gestion des c	onflits et de l'agressivité	14h		②	Ø

15		05. ORGANISATION	Durée 1	E-learning	Visio	Présentiel
	Améliorer s	a gestion du temps	14h		Ø	Ø
	Gestion des	approvisionnements et des stocks	4h		0	0
	Optimiser s	es achats	4h		②	Ø



06.	Durée	E-learning	Visio	Présentiel
QUALITÉ	<u>U</u>		ह्यि	<u></u>
La certification HAS pour les prestataires de santé à domicile	*		Ø	Ø
Formation Auditeur Interne	21h			②
Prestation Audit interne	*			②
Prestation Audit diagnostic	*			②
Comprendre la norme ISO 9001	7h		②	②
Devenir Référent Materiovigilance	*		0	②
Devenir Responsable Assurance Qualité (RAQ)	*			0
Gestion de la documentation du SMQ	7h		0	②
Comprendre et mettre en œuvre les éxigences de la norme ISO 13485	7h			②
Gestion des risques professionnels DUERP	7h			②

^{*} Sur mesure

07.				
07.	Durée	E-learning	Visio	Présentiel
MANAGEMENT	U			
Les fondamentaux du MANAGEMENT (niveaux 1,2 et 3)	*		•	②
Mieux se positionner en tant que MANAGER			•	②
Construire une relation de collaboration			②	②
Prise de parole en public				•
Manager au quotidien				Ø
Recrutement: dénicher l'oiseau rare sans y laisser des plumes			②	Ø
Organiser et mener des entretiens professionnels	14h		②	Ø

^{*} Sur mesure



08.					
OBLIGATOIRE ET	Durée	E-learning	Visio	Présentiel	
REGLEMENTAIRE	0		لچا	415	
Marquage CE et MDR	40 min.	•			
Maintenance et matériovigilance	55 min.	•			
Obligations réglementaire liées à l'hygiène	1h40	②			
Elimination des déchets DASRI	30 min.	②			
Délivrance et installation des DM	45 min.	•			
Parcours Professionnalisation PSDM Garant	28h	Ø	0	0	
Parcours Professionnalisation PSDM Intervenant	25h	②	Ø	Ø	
Parcours Professionnalisation PSDM Garant professionnel de santé	21h	②	0	0	
Parcours Intégration PSDM+PNI		②	②		
Parcours Intégration PSDM+RESPI	28h	•	•		
Parcours Intégration PSDM+MAD	35h	•	0		
Pharmacien responsable BPDO	14h		•	•	
Accompagnement dossier ARS oxygène	*		0	0	
Accompagnement conformité RGPD	*		•	0	
Réglementation des dispositifs médicaux Europeens MDR	7h		0	0	
Creation et mise à jour DUERP	14h		•	②	
Prévenir les Troubles Musculo-Squelétiques (TMS)	14h			•	
Devenir Référent HYGIENE	35h			•	
Hygiène et entretien des locaux	21h			0	

^{*} Sur mesure



ET.	Thi:	09. COMMUNICATION/ MARKETING	Durée 1	E-learning	Visio	Présentiel
	Créer sa prop	re présentation institutionnelle	7h		②	②
_	Promouvoir l'	offre de service interne	7h		0	Ø
_	Valoriser l'espace MAD (merchandising)				•	②

10. COMMERCIAL	Durée	E-learning	Visio	Présentiel
Booster sa strategie commerciale MAD spécial PSDM/PSAD	7h		Ø	Ø
Renforcer ces aptitudes à vendre	14h		•	Ø
Animation de jeux de rôle	7h		0	0
Valoriser l'offre collectivité : Être différenciant				0
EHPAD : Mode d'emploi	7h		•	②



11.						
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL		E-learning	Visio	Présentiel		
Les préférences cérébrales	*		Ø	②		
Clés pour communiquer avec le patient	10h		②	②		
Prise de parole en public	21h		Ø	O		
Sensibilisation à l'éducation thérapeutique	10h		0	O		
S'affirmer dans ses relations professionnelles			•	•		
Améliorer son écoute active	14h		Ø	Ø		
Gérer les émotions et son intelligence émotionnelle	14h		Ø	•		
Développer son assertivité	14h		Ø	Ø		
Le langage non verbal	14h		•	②		
Gestion du stress et des émotions	21h		②	Ø		
Formateurs Médicotechniques Occasionnels	21h			②		
S'affirmer dans ses relations professionnelles	14h			0		

^{*} Sur mesure



Notre objectif, votre avenir

44 place Nicolas Bachelier 31000 TOULOUSE 05 62 07 19 85 - contact@formadia.com

Organisme Certifié :



