

Formation en e-learning : optimiser la gestion de son cabinet (non à la kiné-rat-race)

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Faire fructifier les trois conforats : professionnel, financier et personnel.
- Passer à l'action pour des changements immédiats et durables.
- Échanger et partager entre confrères pour s'enrichir de chaque expérience pertinente.
- Prendre un temps d'auto-analyse sur la pratique de la kinésithérapie.
- Améliorer sa communication au sein du cabinet et au-delà ...
- Développer sa pensée de chef d'entreprise.
- Trouver chaque jour plus de plaisir au cabinet.

PUBLIC CONCERNÉ :

Masseurs-kinésithérapeutes.

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRES POUR SUIVRE LA FORMATION :

Praticien libéral ou salarié du secteur médical ou paramédical. Posséder le diplôme du public concerné.

MODALITÉS D'ACCÈS / D'INSCRIPTION À LA FORMATION :

À partir de notre site par l'envoi d'un dossier d'inscription validé après la réception du règlement et du Contrat de formation signé.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

Vidéos, PDF, quizz, groupe d'échange.

TEMPS DE FORMATION :

32 heures (1 heure par semaine durant 8 mois) dont 8 heures de vidéos et 24 heures de travail de réflexion et prise de décision des mises en action.

FORMATEURS POUR KINÉ FORMATIONS :

Guillaume THIERRY - Maxime MOUILLEBOUCHE - Jonathan WOSINSKI

KINÉ FORMATIONS

8 rue Baron Quinart

08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

Tél. : 01 42 22 63 50

www.kine-formations.com

Déclaration activité : 21 08 00367 08

Une formation pour permettre à chaque thérapeute de développer ces trois conforats :

- Reprendre goût à la passion (confort professionnel)
- Obtenir enfin une rémunération plus proche de sa juste valeur (confort financier)
- Apprécier sa nouvelle qualité de vie (confort personnel).

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Médecins et partenaires - communiquer pour travailler sereinement et améliorer notre rémunération !

Chapitre 1 - Savoir-faire ou faire-savoir ?

Chapitre 2 - S'enrichir en partageant.

Chapitre 3 - Le médecin : prescripteur ou partenaire ?

Module 2 : Patients - remodeler notre relation de soin pour dire «stop» à la pression et booster notre efficacité

Chapitre 1 - Et si je rendais sa place à mon partenaire ?

Chapitre 2 - Mêmes causes = mêmes effets !

Chapitre 3 - Ai-je vraiment les patients que je mérite ?

Module 3 : Quelques outils de communication thérapeutique

Chapitre 1 - La communication, au cœur de nos traitements.

Chapitre 2 - Les pièges de la communication, tendus par le patient mais pas seulement.

Chapitre 3 - Quelques outils faciles à mettre en place en communication.

Module 4 : Osons parler d'argent !

Chapitre 1 - Notre rapport à l'argent.

Chapitre 2 - Apprendre à se faire payer.

Chapitre 3 - Oser déléguer. Comptable, secrétariat, ménage.

Module 5 : Nos ressources cachées - les autres moyens de valoriser notre expertise

Chapitre 1 - Le temps, c'est de l'argent (valeur ajoutée : le temps).

Chapitre 2 - Me diversifier et valoriser mes compétences (valeur ajoutée : la compétence).

Chapitre 3 - Mon cabinet travaille pour moi ! (valeur ajoutée : l'espace).

Module 6 : Gérer mes frais professionnels

Chapître 1 - Répartition générale des frais.

Chapître 2 - Les frais invariables : URSSAF, CARPIMKO ...

Chapître 3 - Les frais réguliers.

Chapître 4 - Les frais variables.

Module 7 : Moi, chef d'entreprise

Chapître 1 - La bonne taille de l'entreprise.

Chapître 2 - Mes mains, le meilleur investissement qui soit.

Chapître 3 - Moi, seul maître à bord.

Module 8 : Combien vaut l'expert que je suis ?

Chapître 1 - À la recherche de mon domaine d'excellence !

Chapître 2 - Comment devenir un expert ?

Chapître 3 - Combien vaut l'expert que je suis ?

Bibliographie contenant les références scientifiques et les dates de publications des ouvrages

- Père riche père pauvre, Robert Kiyosaki, 1997.
- L'homme qui voulait être heureux, Laurent GOUNELLE, 2008.
- Le But, Eliyahu M. Goldratt, 1984.
- Pouvoirs illimités, 1986. Les 11 lois de la réussite, 1995, Anthony Robbins.
- Tout se joue en moins de 2 minutes et Convaincre en moins de 2 minutes, Nicolas Boothman, 2000 et 2002.
- Parler en public : le guide officiel TED, Chris Anderson, 2016.

NOUS VOUS REMERCIONS POUR VOTRE CONFIANCE

Pour aller plus loin, [rendez-vous sur notre site](#)

