

Gestion de cabinet : développer son activité hors convention (HC)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Savoir intituler son offre dans le cadre légal du référentiel de compétences.
- Construire son offre en intégrant l'environnement : partenaires, cibles.
- Déterminer le tarif de son acte en fonction des objectifs choisis (revenus, temps de travail).
- Prévoir et suivre son activité hors convention.
- Connaître le cadre légal et les principaux moyens de communication.

PUBLIC CONCERNÉ :

Masseurs-kinésithérapeutes, sages-femmes, psychomotricien(ne)s, ergothérapeutes, psychologues, orthophonistes, diététicien(ne)s, podologues

PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRES POUR SUIVRE LA FORMATION :

Vouloir exercer en libéral. 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 :

Approche pédagogique active basée sur des techniques pratiques et des cas cliniques.

TEMPS DE FORMATION :

3 jours - Total : 21 heures

FORMATRICE POUR KINÉ FORMATIONS :

Aude Jasmin Chavigny, kinésithérapeute, titulaire d'un master en gestion adaptée aux métiers de la santé.

Contenu de la formation

Jour 1

8 h 30 à 9 h 00 : Présentation des participants et du formateur. Créer la cohésion de groupe.

9 h 00 à 10 h 30 : Poser le cadre législatif de l'activité hors convention :

- Redonner le cadre légal des actes hors convention.
- Décrypter le référentiel de compétence sur les parties 3, 6, 10.

10 h 30 à 11 h 00 : Comment appliquer le hors convention par rapport aux séances classiques :

- Hors convention intégré à la séance de kiné
- Hors convention sur un acte différencié

11 h 00 à 11 h 15 : Pause.

11 h 15 à 12 h 30 : Étude de cas : construire une offre hors convention dans le cadre légal du référentiel de la profession. Questions du formateur et travail en binôme (ou petit groupe).

12 h 30 à 13 h 30 : Pause déjeuner.

13 h 30 à 15 h 00 : Construire son offre de soin hors convention en tenant compte de son environnement (approche marketing). Intégrer des notions de marketing pour aller vers la création de l'offre.

15 h 00 à 15 h 15 : Pause.

15 h 15 à 15 h 30 : Synthèse rapide des notions vues :

- Positionner son offre
- Référentiel
- Application
- Environnement

15 h 30 à 16 h 45 : Déterminer les cibles de l'offre, identifier les partenaires et les cibles de communication.

16 h 45 à 18 h 00 : Évaluation des acquis. Appliquer les notions vues sur la journée au travers d'un cas pratique. Debriefing.

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

Jour 2

8 h 30 à 9 h 00 : Évaluer les acquis du jour 1 et présentation du jour 2.

9 h 00 à 11 h 00 : Déterminer le tarif de l'acte hors convention en fonction des objectifs et en fonction du coût de revient. Notions de législation comptable et d'analyse financière pour déterminer le tarif minimal de l'acte hors convention en fonction des objectifs choisis (revenus et temps de travail).

11 h 00 à 11 h 15 : Pause.

11 h 15 à 12 h 30 : Cas pratique d'une détermination de tarif. Questions du formateur.

12 h 30 à 13 h 30 : Pause déjeuner.

13 h 30 à 15 h 00 : Construire un outil de suivi d'activité (Exel). Comprendre l'intérêt de l'outil de suivi en gestion prévisionnelle.

15 h 00 à 15 h 15 : Pause.

15 h 15 à 16 h 00 : Suivi des résultats, analyse et actions correctrices. Bases d'analyse financière des résultats obtenus.

16 h 00 à 16 h 45 : Les obligations légales liées aux actes hors convention :

- Obligations d'information
- Facturation
- Obligations comptables
- Obligations déclaratives

16 h 45 à 17 h 45 : La communication :

- Législation de la publicité
- Moyens de communication
- Référencement internet

17 h 45 à 18 h 00 : Debriefing. Permettre à chacun d'exprimer ses ressentis, difficultés et questions.

Jour 3

8 h 30 à 9 h 00 : Reprise des éléments des jours 1 et 2 qui seront utilisés le jour 3. Présentation du jour 3. Focus sur les points clés.

9 h 00 à 10 h 15 : Construire son offre de soins hors convention :

- Intitulé
- Référentiel
- Application
- Contenu

10 h 15 à 11 h 00 : Étudier son environnement. Identifier les cibles et les partenaires.

11 h 00 à 11 h 15 : Pause.

11 h 15 à 12 h 30 : Déterminer SES objectifs par rapport au hors convention. Calcul chiffré des objectifs, du temps de travail, des revenus et de la rentabilité.

12 h 30 à 13 h 30 : Pause déjeuner.

13 h 30 à 14 h 30 : Calcul du tarif. Utiliser les données précédentes dans le tableau Exel.

14 h 30 à 15 h 00 : Oser le hors convention. Identifier ses freins et se positionner en expert.

15 h 00 à 15 h 30 : Présenter son offre. Présentation rapide au groupe pour s'entraîner.

15 h 30 à 16 h 00 : Conclusion et debrief.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Méthode participative - interrogative** : les stagiaires échangent sur leurs pratiques professionnelles, à partir de cas cliniques et des résultats des grilles pré-formation.
- **Méthode expérientielle** : méthode pédagogique centrée sur l'apprenant qui consiste à lui apporter de nouvelles connaissances.
- **Méthode expositive** : la formatrice donne son cours théorique, lors de la partie cognitive.
- **Méthode démonstrative** : la formatrice fait une démonstration pratique sur un stagiaire ou sur un modèle anatomique, devant les participants lors des TP.
- **Méthode active** : les stagiaires reproduisent les techniques par binôme.

- Fourniture des supports de cours de la formation
- Vidéo-projecteur
- Tables de massage
- Mise en pratique des techniques

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire pré-formation.
- Évaluation à chaud : la formatrice remettra à chacun des stagiaires une fiche d'évaluation de formation en fin de stage, qui lui sera restituée. Elle permettra à la formatrice de valider ou non les acquis des stagiaires. Une attestation de fin de formation sera remise aux stagiaires.
- Questionnaire post-formation (1 mois après la formation).

BIBLIOGRAPHIE :

- «L'essentiel de la gestion prévisionnelle», B. et F. Grandguillot ed Gualino.
- «L'essentiel de l'analyse financière, CA Guetin, ed ellipses.
- «Marketing» Durafour, ed Dunod.
- «Contrôle de gestion», Alazard Sépari ed Dunod.
- «Contrôle de gestion», Langlois Bringer Bonnier, ed Sup'Foucher.

NOUS VOUS REMERCIONS POUR VOTRE CONFIANCE

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

