05
Gérontopraticien

Objectifs

- identifier les fragilités, contre-indications, contraintes environnementales et besoins d'adaptation, dans les limites du champ non médical et non thérapeutique
- concevoir un programme individualisé de toucher sensoriel adapté au niveau d'autonomie, aux capacités et besoins du bénéficiaire
- présenter et formaliser le programme auprès du bénéficiaire, des aidants, prescripteurs ou professionnels concernés, dans le respect du cadre éthique, juridique et professionnel
- maitriser et adapter les différentes techniques de toucher. sensoriel
- construire un modèle économique viable et organiser son activité dans le respect des exigences juridiques, réglementaires et déontologiques

Les plus

- Formation interactive, 100 % orientée vers la mise en pratique
- Groupe limité à 12 participants maximum pour un accompagnement personnalisé
- Stages en établissement avec convention de stage
- Formation et marque protégée

Prérequis

- Être titulaire d'un diplome de niveau 4 minimum ou d'un baccalauréat

OU

- Pour tous les candidats ayant un niveau inférieur au bac (ou à un niveau 4) : justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an auprès des personnes vulnérables ou en situation de dépendance (secteur médico-social, aide à domicile, animation, soin....)

Admission

- Dossier de candidature permettant d'apprécier le profil, le parcours et les motivations du candidat
- Entretien individuel, organisé en présentiel ou en visioconférence. Cet entretien permet de confirmer l'adéquation du projet du candidat avec les objectifs de la formation et de l'examen de fin de formation et sa capacité de s'engager dans le parcours de formation et les situations professionnelles visées.

Validation des compétences

- Savoir définir un programme d'accompagnement par le toucher sensoriel
- Mise en oeuvre de programmes d'accompagnement de différents bénéficiaires séniors (autonomes, relativement autonomes et grande vulnérabilité)
- Présentation du projet de création et de développement de l'activité

Ces compétences sont validées devant des évaluateurs pour certaines et devant un Jury de professionnels pour d'autres le jour de l'examen de fin de formation

TARIF

4680 € net*
(13 x 360 € - échéancier)

comprenant :
- **les sessions de formations**
- **le suivi lors des stages (à distance pour stage 1)**
- **les évaluations**
- **l'examen de fin de formation devant le jury**

*** exonération TVA article 261.4.4 a du CGI**

Si paiement de la formation en 4 mensualité = remise 5 % sur prix total de la formation (remise effectuée sur la dernière mensualité encaissée).

10 sessions + 2 stages

30 jours + 8 jours stage

225 H + 48H (stages)

Programme

1ère partie - Session 1

« Intégration - Base du toucher » (07h30/j – 3 jours)
- Savoir analyser la demande du client, d'un prescripteur (équipe, famille) et identifier du champ d'interventionnistes non médical et non thérapeutique du gérontopraticien
- Déroulement d'une séance (théorie-pratique) - approche du corps vieillissant - règles hygiéne

1ère partie - Session 2

« Accompagnement de la personne fragile » (07h30/j – 3 jours)
- Apprentissage de 3 techniques de toucher spécifique pour accompagner les personnes fragiles
- Savoir s'adapter et adpater son toucher et un programme à son client, à l'environnement
- Adapter une position de travail spécifique selon position du résident/ client (assis, couché...).

1ère partie - Session 3

« Approche relationnelle par le toucher » (07h30 /j– 3 jours)

1ère partie - Session 4

« Techniques de toucher adaptée » (07h30/j – 3 jours)
- Application et adaptation des 3 techniques en fonction de la dépendance et de l'environnement de la personne
- Techniques de toucher pour accompagner les personnes Alzheimer, Parkinson

"L'avancée en âge, la fragilité et prévention des risques" (Intervention Psychologue spécialisée)
- Concept de fragilité - maladie d'Alzheimer et évolution de la maladie
- Les troubles du comportement

1ère partie - Stage 1 en Etablissement - région stagiaire - (18h00 - 3 jours)

1ère partie - Session 5

« Techniques de toucher adaptées - suite » (07h30/j – 3 jours)
- Techniques de toucher spécifiques dans différents fauteuil roulant, lit médicalisé
- Techniques pour accompagner personnes douloureuses, en position vicieuse...
- Membres fantômes - mobilisitions douces

1ère partie - Session 6

« Pratiques supervisées en établissements » (07h30 /j– 3 jours)
- Cette session se déroule en Etablissement. Les stagiaires sont mis en conditions réelles sous supervision - ajustements réguliers

1ère partie - Stage 2 en établissement - TROYES ou MARSEILLE - 5 jours

Praticien G.S.C.B.E® après validation compétences

2ème partie - Session 1

« Prendre soin des séniors (autonomes, robuste, aidants) » (07h30 /j – 3 jours)
- Savoir structurer une séance de soin de confort et bien-être. (pratiques diverse)
- Techniques de toucher spécifiques (pratiques)
- Savoir apporter une écoute - adapter les mouvements en fonction des besoins

2ème partie - Session 2

« Approfondissements » (07h30 /j– 4 jours)
- Approfondissement et ajustements des techniques travaillées en session 1
- Techniques spécifiques pour favoriser la détente - mobilisations douces
- Prises en soins de confort et de bien-être de séniors en établissement (1/2 jour)

"Prendre soin d'un sénior et d'un sénior aidant" (Intervention Psychologue spécialisée)
- Comprendre les réalités émotionnelles et physiques des séniors er des séniors aidants
- Identifier les fragilités liées à la charge mentale, au surmenage, à l'isolement

3ème partie - Installation - 22h30 - 5 jours (2 j + 2 j + 1 j)

Session scindée en 3 parties pour facilités d'apprentissage

« Impacter ses prospects dés le 1er contact » (07h30 /j– 2 jours)
- Cerner son marché - identifier ses prospects - définir son portefeuille clients
- Communiquer avec ses différents interlocuteurs et savoir se faire choisir/préférer
- Réponses aux objections - conclusion d'un rendez-vous

« Les étapes de la création d'entreprise - communication» (07h30 /j– 2 jours)
- Etude de marché - stratégie commerciales - bâtir un budget - seuil de rentabilité
- Coisir sa forme juridique - son immatriculation à l'INPI - exercice business plan - Canvas...
- Outils de communication

« Entrainement et présentation business plan devant formateurs » (07h30 /j– 1 jour)

Examen fin de formation (élaboration d'un programme + présentation devant Jury - rapport des évaluations pratiques - présentation projet professionnel)