

Informations pratiques:

Samedi 26 et Dimanche 27/09/09

Centre de congrès Unysis Hauts de St Paul de Vence

adhérent :280

Non adhérent

280€

+ Frais de dossier

70€

total n adhérent:

350€

COMPRENANT

Repas MIDI ET PAUSES

Intervenant : Anne Marie Mellet

Formatrice communication management CNAM , Polytechnic Sophia, ARAPL



Bulletin D'inscription

Tarif adhérent 280€

non adhérent 350€

Journées susceptibles de prise en charge par le FIF-PL (280€)

Dossier FIFPL remis lors de votre inscription

Chèque à l'ordre du SYPCAC à envoyer

Avant le 10.09.2009

à Bertrand Petit 2 Rue de la Préfecture 06100 Nice

Prénom nom :

adresse :

email :



64 Av Général Leclerc 06700 St Laurent du Var

Tel 06 13 43 43 87

F N P

Stratégie adaptée au développement du cabinet de Podologie

Samedi 26 et Dimanche 27 Septembre 2009

Centre de congrès UNYSIS****

Hauts de ST Paul de Vence



Journée de Formation continue susceptible de prise en charge FIFPL
(attention nombre de place limité à 20)

LA formation à ne pas manquer, elle sera utile et applicable tous les jours de votre carrière.

Samedi 26 et Dimanche 27 Septembre 2009

8h30 **Accueil des participants**

9h15 **Début du stage**

Pourquoi un cabinet marche, pourquoi avez-vous du mal à sortir du lot ?

Quelles sont les **erreurs** que vous auriez commises ? Quels sont les points à améliorer ? (technique de Juran et méthode de la Carte mentale).

Où se trouve la clientèle ?

Quelle est l'importance du **marché** ? Le marché, un bien gros mot pour un soignant, qui reflète cependant une réalité.

Quels sont les avantages de l'installation en groupe ?

Comment créer et développer mon **réseau** de soignants : pourquoi m'impliquer dans une société savante ? Où sont les réunions de soignants, les **associations de patients** (resdiab, polyarthrite, club de sport, marcheurs...),

Comment me faire connaître déontologiquement, (sans gêner mes confrères), comment travailler avec le kiné, l'infirmière, l'ostéo ?

Que recouvre le thème de « **démarche qualité** » ? Comment valoriser ma différence, mes compétences, vis-à-vis des autres fournisseurs de petit appareillage, ou des autres « vendeurs de bien être » comme l'esthéticienne, le prof de yoga ?? Où est ma place ?

Quelle **image** je donne de moi-même, de ma profession ? Comment la valoriser ?

Comment établir un plan d'action, par quoi je commence lundi matin au cabinet ??