

Newsletter Numéro 7 - Septembre 2015

CETTE NEWSLETTER N'EST PAS UN SPAM

Ces informations sont adressées uniquement à un public concerné (ou en ayant émis le souhait) avec lequel le centre de formation a développé des relations parce que nous partageons le même souci de professionnalisation du secteur des aides et des services à la personne.
Bonne lecture !!!



Plus que jamais...

**Développer les compétences de vos équipes,
aujourd'hui c'est stratégique !**

Encore quelques mois avant une application complète de la réforme de la formation professionnelle, celle qui permettra à vos équipes de devenir acteur et décideur de son parcours professionnel.

Cette réforme est une nouvelle donne dont vous devez vous saisir pour vous distinguer sur le marché.

Vous n'avez pas attendu cette réforme pour développer les compétences de vos salariés ??? Bravo, vous avez pris de l'avance et vos bénéficiaires ont sans doute apprécié les prises en charge plus professionnelles de votre équipe.

Ne vous arrêtez pas en si bon chemin, chaque brique de compétences va permettre à chacun de savoir mieux gérer une situation nouvelle qui se présentera... là une personne atteinte de la maladie d'Alzheimer, ici une personne à mobiliser ou à relever du sol, ici encore une personne dénutrie et qui aura l'extrême nécessité d'une prise en charge par une personne formée à lui redonner envie et le goût de manger...

D'autres préoccupations ont limité vos possibilités d'offrir à vos équipes ces formations

Il n'est jamais trop tard, notre offre s'étend largement, entre savoirs théoriques, protocoles techniques et tous apports conditionnant le développement des compétences organisationnelles et relationnelles.

Bien sûr nos formateurs sont prêts également à travailler avec vous sur des formations clés en main en fonction de vos besoins et de vos souhaits.

Faire grandir les compétences de votre équipe, c'est avant tout garantir la satisfaction de vos bénéficiaires !!!

Nous sommes à vos côtés pour vous conseiller et vous accompagner à travers des formations pratiques, à taille humaine et à forte connotation gérontologique pour vous permettre d'assurer à vos clients une aide appropriée et à chacun de vos équipiers un métier dans lequel il puisse se sentir bien.

Écrivons ensemble les lettres de noblesse du secteur des SAP !!!



Calendrier des formations

Semaine 37 :

1. Recruter en se projetant vers l'avenir (7h)

Semaines 39 à 43:

1. Socle de compétences / Savoirs de base (40h)

Semaines 39, 40 :

1. Hygiène Niveau 1 (7h)
2. Nutrition Niveau 1 (7h)
3. Réaliser une prestation en tenant compte des règles de l'entreprise et des consignes du client (7h) (Cannes)
4. Réaliser une prestation en tenant compte des règles de l'entreprise et des consignes du client

A venir sur le deuxième semestre...

IMPORTANT en dernière minute :

Prat'Form organise avec le concours de JBCconseil, cabinet spécialisé en ressources humaines, une formation "Recruter en se projetant vers l'avenir" qui aura lieu le mardi 8 septembre.

Prat'Form propose **pour tous** un calendrier chargé sur ce deuxième semestre avec un mélange de formations très pratiques et d'autres plus théoriques toujours basées sur des cas de terrain permettant aux stagiaires de se positionner en situation, de mieux les comprendre et donc de mieux les vivre dans le futur.

1. **Pour tous** : Des formations dans les domaines de l'entrée en relation, de la bientraitance, du recrutement (pour l'encadrement)... un calendrier sur le côté avec encore quelques places sur certaines formations
2. **Pour les adhérents AGEFOS** : Prat'Form est actuellement partenaire d'AGEFOS dans le cadre des **Actions Collectives branches 2015** pour proposer une formation Gestes et Postures (21h).
3. **Pour les adhérents UNIFORMATION et OPCALIA** : Prat'Form travaille à vos côtés pour établir avec votre OPCA un plan de formation avec des tarifs négociés et des abondements à votre plan de formation afin de pouvoir assurer des

Semaines 41, 42, 45, 46 :

1. Entretien du linge (3h30)
2. Gestes et Postures (7h)
3. Transmission des informations (7h)
4. Transmission des informations (Encadrement/RS) (7h)
5. Accompagnement et Fin de Vie (14h)

Semaines 45, 46, 47 :

1. Gestes et Postures (14h)
2. Gestes et Postures (21h)
3. Préparer et construire l'offre de prestation personnalisée (7h)
4. Prévention des risques infectieux (14h)
5. Présentation des troubles du comportement (14h)

Semaines 47, 48, 49, 50 :

1. Gestion de la relation, entrer en relation, adapter sa posture (21h)
2. Travail en équipe (7h) (Cannes)
3. Réaliser une prestation en tenant compte des règles de l'entreprise et des consignes du client (14h)
4. Évaluer régulièrement la prestation et la satisfaction du client : Évaluation active (7h)

Semaines 14, 15, 22, 25 + septembre :

1. Accompagnement à la VAE (21h)

Chaque semaine :

1. Français Langue Étrangère (2h par semaine)

4. Partenariat avec France Alzheimer 06 :

Continuité du partenariat avec la formation de 7 heures alliant théorie et pratique à destination des aides à domicile et auxiliaires de vie pour donner à chacun de vos intervenants un apport dans l'accompagnement des malades d'Alzheimer.



Ce qui s'est passé début 2015

Formations et actu en début 2015 :

- Plusieurs sessions de la formation "Accompagnement et fin de vie" permettant aux stagiaires de mieux accompagner, de se préparer et de se protéger dans la relation avec le bénéficiaire.
- Réponse à plusieurs appels à projet concernant notamment un socle de compétence spécifique au domaine des services à la personne ainsi qu'à la prévention des risques infectieux.
- Formation Socle de compétences comprenant Hygiène, Nutrition, Gestes et Postures, Entretien du linge, Travail en équipe, Bienveillance, Savoir Être...

Retrouver le détail des
formations et du planning sur
le site
www.pratform.com

**Notre adresse:**

7, rue d'Autun
06000 Nice

Email:

contact@pratform.com

Un numéro pour nous contacter:

09 71 50 56 74

Numéro déclaration d'activité:

93 06 06675 06

[se désinscrire de cette newsletter](#) | [mettre à jour les information de souscription](#)