Kiné actualité
L'HEBDO DE LA PROFESSION

PAYS :France
PAGE(S) :61
SURFACE :93 %
PERIODICITE :Bimensuel

DIFFUSION :6194
JOURNALISTE :Sophie Conrard

► 23 mars 2023 - N°1628

AU SEIN DU GROUPE LPG©
LE CURSUS DE FORMATION EST ESSENTIEL

Une formation au siège de LPG à Valence.

Dès qu'ils font l'acquisition d'un Cellu M6 Alliance© ou d'un Huber 360° Évolution, LPG© propose à ses clients différents types de formations qui leur permettent de tirer le maximum de leur outil. "Ce sont en effet 2 technologies opérateurs-dépendantes. Elles sont conçues pour les kinésithérapeutes et parfaitement adaptées à leur mode de fonctionnement, mais pour que les compétences du praticien soient correctement transférées sur l'outil, il est recommandé de suivre notre cursus de formation", explique Tom Richert, *business developer medical* de la marque. "Il ne s'agit pas simplement de leur apprendre des protocoles. Avec nos machines, il existe une infinité de réglages possibles, que chaque thérapeute adaptera selon son patient, son expérience, son ressenti. D'où l'importance d'avoir réalisé un cursus complet pour avoir une réelle maîtrise de chacune."
Celui-ci se déroule en plusieurs étapes, avec une "formation essentielle" correspondant au premier niveau, puis une "formation expert", ainsi qu'une série de modules thématiques pour ceux qui le souhaitent : sénologie, rééducation maxillo-faciale, thérapeutique expert et soins hors nomenclature, etc.

Conjuguer formations pratiques et e-learning

"Nous proposons à nos clients une offre de services qui leur donne droit à 4 formations par an, ce qui permet par exemple de venir avec son associé ou son assistant. Nous mettons l'accent sur la formation depuis la création de l'entreprise en 1986", souligne Joëlle Dan, responsable pédagogique chez LPG©. Ils accèdent à la partie théorique en e-learning, chez eux, puis viennent dans les locaux de la société (à Valence ou à Levallois-Perret, près de Paris) pour la partie pratique. "Fragmenter ainsi les apprentissages leur permet de mieux assimiler toutes les informations. Ceux qui font un cursus complet sont ensuite référencés sur notre site, à l'attention des patients qui chercheraient un thérapeute."

L'e-learning permet par ailleurs à LPG© de "garder le lien avec des kinésithérapeutes qui utilisent nos techniques pour les accompagner sur le long terme et leur proposer de la formation en continu", note Joëlle Dan. Il existe d'autres modules et des webinaires thématiques, "par exemple sur la rééducation de l'épaule avec Huber 360°, avec des vidéos d'exercices très spécifiques commentées par un kinésithérapeute référent, sur l'approche nutritionnelle ou encore sur apprendre à vendre une prestation, pour ceux qui souhaitent développer une activité hors convention".

Le coaching par un pair se développe

LPG© propose également des journées de coaching par un pair, qui se déroulent au cabinet du client. "Cette session de coaching s'intercale entre la formation initiale et la formation expert. Elle constitue un élément déterminant du cursus de formation, qui va au-delà de la maîtrise technique. L'idée est d'aider nos clients à intégrer nos technologies dans leurs pratiques quotidiennes et dans leur lieu de travail, pour les mettre en réussite", explique Tom Richert, responsable de ce service. "Nous disposons d'un réseau d'une trentaine de kinésithérapeutes chevronnés qui se déplacent dans un rayon de 200 km autour de chez eux. Sur place, ils passent en revue tous les éléments qui font la réussite du cabinet : l'aménagement, la décoration, l'agenda, les aspects fiscaux, la rentabilité, etc. Ils aident les confrères coachés à décortiquer leur activité, évoquent leur expérience, répondent à leurs questions… de façon très bienveillante", insiste-t-il (lire aussi *Ka* n°1589 p. 60).
Une cinquantaine de journées de coaching ont été réalisées à ce jour. "Cela ne va pas de soi d'ouvrir son cabinet à un confrère, mais ceux qui ont vécu l'expérience en sont ravis ! Nos coachs sont dans l'écoute, pas dans le jugement."

SOPHIE CONRARD

Tous droits de reproduction réservés