



## PROGRAMME

### **Enjeux et aspects économiques :**

Cette formation met en valeur un secteur d'activité clé pour les pharmaciens, qui doivent répondre aux besoins des patients (et de certains non patients) en matière d'appareillage. Elle précise tous les enjeux (thérapeutiques, règlementaires, ...) et les aspects économiques spécifiques qui doivent être pris en compte

### **Analyse de vos pratiques :**

L'activité « orthopédie » représente un axe de développement de l'officine. Comme dans tout projet, un état des lieux est nécessaire afin de démarrer du bon pied. Lors de la formation vous identifierez votre niveau de pratique dans cette activité à partir d'une classification reconnue en abordant votre approche de l'orthopédie (de simple exécutant à force de proposition) ; Nous décrirons en détails l'importance du référencement et précisons les notions clés en matière d'aménagement de vos locaux et des techniques de mise en avant de l'activité

### **Stratégie de développement de l'activité « orthopédie »**

Développer l'activité « orthopédie » dans son officine nécessite de réfléchir à une véritable stratégie globale et bien structurée pour répondre aux besoins des patients tout en optimisant les aspects économiques et organisationnels de l'activité.

Nous aborderons les principales étapes et outils nécessaires pour concevoir une stratégie de développement efficace (analyse de type SWOT spécifique, plan de développement, définition d'objectifs chiffrés et choix d'indicateurs de suivi de l'activité, ...)

### **Démarche qualité appliquée à l'activité de dispensation d'orthèses**

Nous rappellerons simplement les éléments qui doivent a minima être pris en compte pour intégrer la démarche qualité dans cette activité : respect des normes et réglementations, principe de l'amélioration continue, ...

### **Référencement en orthèses de série pour satisfaire aux besoins des patients**

Pour optimiser le référencement en orthèses de série, il est essentiel de définir une stratégie claire et adaptée à la fois à la demande locale, aux attentes des patients, et à la position que la pharmacie souhaite occuper sur le marché.

Nous aborderons les stratégies principales pouvant être envisagées (minimaliste, positionnement intermédiaire et positionnement expert). Nous détaillerons les avantages de chacune d'entre elles et verrons comment il est possible de les ajuster en fonction de l'évolution de l'activité.

### **Communication interne (avec l'équipe) et externe (professionnels de santé)**

Une bonne communication entre les membres de l'équipe permet de coordonner les actions, d'éviter les erreurs et d'offrir une prise en charge cohérente et personnalisée.

Nous verrons comment définir des rôles et responsabilités clairs au sein de l'équipe, mettre en place des éléments de communication efficaces en interne mais aussi avec nos partenaires (prescripteurs, kinésithérapeutes, ...)



### **Aspects réglementaires et tarifaires**

Exercer en tant que pharmacien orthésiste en officine est soumis à des exigences réglementaires strictes, qui incluent des critères relatifs aux diplômes et qualifications, aux locaux, à l'équipement, ainsi qu'aux conditions de remboursement des orthèses et à la tarification.

Les principales règles et conditions à respecter seront décrites y compris des éléments de politique et de dépassement de prix

### **Communication avec le patient**

Une communication personnalisée et bien ciblée est essentielle pour favoriser une bonne prise en charge, garantir l'adhésion au traitement et optimiser l'efficacité de l'orthèse.

Nous verrons comment faire, pour chaque type de patient, en fonction de son profil de personnalité, de comportement et bien sûr de sa pathologie (en abordant également le traitement d'éventuelles objections à travers des cas concrets)

### **Freins et croyances limitantes**

Le développement de l'activité nécessite que chaque membre de l'équipe ait conscience de l'importance de son rôle de soignant et de ses propres limites à cette pratique. Lors de la formation les participants apprendront à mieux se connaître, à lever leurs freins éventuels et à transformer leur croyances limitantes en opportunités pour le bien des patients.