



CATALOGUE FORMATIONS 2025



DAVID CHASSAGNE
DFC
DORDOGNE FORMATION CONSEIL
426 route de l'école, La Caborne
24130 LUNAS
Portable : 06.15.80.79.04

Mail : dordogne.formation.conseil@orange.fr

Site web : DFC - David CHASSAGNE / Organisme de Formation



Présentation

Madame, Monsieur,

Nous sommes heureux de vous adresser le catalogue, des formations adaptées aux professionnels de santé, dans le public comme dans le privé

DFC a été créé en 2016 par **David CHASSAGNE**, ancien cadre hospitalier, chef d'entreprise, formateur et conférencier, ayant formé plus de 70 000 apprenants en France mais aussi en Europe et dans le monde entier.

Passionné par les relations humaines, il possède des diplômes universitaires dans le secteur du médico-social ainsi qu'une expérience du Management de plus de vingt années.

Ses nombreux voyages et rencontres lui ont permis d'appréhender différents courants de pensées afin de les retranscrire dans ses interventions lors de ses conférences ou formations, ce qui en fait des moments uniques de partage.

Des formations basées sur la réalité de terrain et le vécu quotidien

David CHASSAGNE souhaite que les formations proposées par **DFC** soient en rapport avec la réalité de terrain et le vécu quotidien des apprenants, la théorie devant être associée de façon systématique avec l'aspect pratique donnant ainsi des outils très rapidement exploitables par les professionnels formés.

L'écoute, la bienveillance sont des piliers de la pédagogie prônée par **David CHASSAGNE**, considérant que les interventions en formation, séminaires ou conférences doivent être des moments de transmissions et d'échanges.

C'est dans cette optique de collaboration que nous vous rencontrerons selon vos besoins en formation séminaire ou accompagnement individuel.

DEC

Formateurs qualifiés	Prestation Sur- mesure	Toutes distances	Qualité / Prix Q
Les formations sont animées par des professionnels confirmés, spécialistes dans leur domaine.	Notre pédagogie et le contenu de nos formations sont adaptés et modulables en fonction du public concerné.	Formations dans toute la France Métropole et DOM TOM	Nos formations sont basées sur une expérience de terrain et de nombreuses années d'expériences.



REPUBLIC FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



Organisme enregistré par l'Agence Nationale du DPC



LES FORMATIONS

FICHES TECHNIQUES ACTIVES : PAGE 6

GESTION DES AGRESSIONS

- Gestion agressivité et agression
- Prévention radicalisation
- Risques terroristes

MANAGEMENT

- Accompagnement de dirigeants
- Les bonnes pratiques du management
- Management et sport
- Le management de proximité

SEMINAIRES

- Séminaire F1
- Séminaire Paintball
- Séminaire Forces Spéciales

MEDICO-SOCIAL

- Simulation du vieillissement
- Accueil du résident et de la famille
- Gestion de la douleur en Ehpad
- Bientraitance
- Soins palliatifs et fin de vie
- Thérapies non médicamenteuses
- Troubles du comportement

NOUVELLE FORMATION

- HACCP

COMPÉTENCES DU ou DES FORMATEURS

Les experts qui animent les formations sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques... Le participant complète également un test de positionnement pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application.

Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mr CHASSAGNE David, dirigeant DFC à l'adresse suivante dordogne.formation.conseil@orange.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

La formation de référence en France sur

« LA GESTION DES AGRESSIONS »

En 2017 nous avons créé une des formations qui va devenir la référence en France sur

« LA GESTION DES AGRESSIONS » en milieu professionnel

en s'entourant de différents spécialistes reconnus.

Depuis, DFC poursuit son ascension et les formations proposées sont très appréciées par l'ensemble des clients avec un taux de satisfaction de 99 %.

FICHES TECHNIQUES

Document actif (clic sur la ligne)

GESTION AGRESSIVITE ET AGRESSION	7
PREVENTION RADICALISATION	9
RISQUES TERRORISTES	10
ACCOMPAGNEMENT DES DIRIGEANTS	11
LES BONNES PRATIQUES DU MANAGEMENT	12
MANAGEMENT ET SPORT	14
MANAGEMENT DE PROXIMITÉ	16
MANAGEMENT ET NEUROSCIENCES	18
MANAGEMENT DE CRISE ET GESTION DE CRISE	20
SÉMINAIRE F1	22
SEMINAIRE PAINTBALL	24
SEMINAIRE FORCES SPÉCIALES	25
SIMULATION DU VIEILLISSEMENT	27
ACCUEIL RESIDENT ET FAMILLE	29
GESTION DE LA DOULEUR EN EHPAD	31
BIENTRAITANCE	33
SOINS PALLIATIFS ET FIN DE VIE	35
THÉRAPIES NON MÉDICAMENTEUSES	37
TROUBLES DU COMPORTEMENT	39
METHODE HACCP	41
PHOTOS DE GROUPES	44

GESTION AGRESSIVITE ET AGRESSION



Objectifs : Connaître et anticiper les comportements à risques. Savoir négocier les situations de crise. Gérer le passage à l'acte. Connaître les concepts juridiques. Anticiper et prendre en charge l'impact psychologique post agression.

Public: tous secteurs d'activité : Dirigeants, médecins, cadres, salariés, soignants et administratifs.

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7h00 en présentiel

Intervenants :

David CHASSAGNE: Dirigeant Organisme de formation. Négociateurs Police et Gendarmerie, consultants spécialisés.

Tarif 2025 : Nous contacter

1. LA NEGOCIATION

- La communication verbale, para verbale et non verbale en situation (trouver le bon canal de communication)
- Les émotions (la peur, la colère.), la culpabilité, l'empathie
- L'écoute active, les différentes postures à adopter face à une personne agressive avec et sans troubles psychiatriques, alcoolisée, sous emprise de stupéfiants
- Cas pratiques avec public Soignant, Administratif Médical.....
- Mise en situation (exercices dos à dos)
- Le processus de négociation
- Cas pratiques de gestion de situations de crise

2. RAPPELS THEORIQUES ET CONCEPTUELS SUR L'AGRESSIVITE ET SA GESTION

- Evaluation de pratiques dans la gestion de l'agressivité
- Travail d'analyse de situation conflictuelle
- Apprentissage des manœuvres d'évitement
- Attitudes à prendre dans la montée de la dangerosité, aide et entre aide (environnement, matériel, personnes.
- Action protection face à une arme (couteau, arme à feu ...)
- Exercice de simulation - amélioration des pratiques

3. LES CONCEPTS JURIDIQUES

- La légitime défense

4. GESTION DE LA POST AGRESSION ET DE L'ASPECT PSYCHOLOGIQUE

- Le cycle de l'adrénaline : physiologie
- Post-agression et risques comportementaux
- Gestion opérationnelle de la post-agression
- Surveillance des symptômes de détresse psychique et réponses adaptées
- Defusing / debriefing, Kesako ?
- Stress chronique / Burnt-Out / Psychotrauma : points communs, différences
- Réparer les dégâts que l'on cause : pourquoi - comment ?
- Les apports psychocorporels
- Retour sur la formation.

PREVENTION RADICALISATION



Objectifs : Connaître les différents risques terroristes Détecter et gérer les signes précurseurs de la radicalisation Les principaux courants de l’Islam Réponses institutionnelles

Public : tout public

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenants : David CHASSAGNE : Dirigeant Organisme de formation et Négociateurs Police et Gendarmerie, Consultants Spécialisés.

Tarif 2025 : Nous contacter

JOUR 1 matin

- Définir les différentes menaces
- Les courants de l’ISLAM et les différents mouvements radicaux Les 1ers signes de radicalisation
- Identifier les différentes représentations du terrorisme et les textes juridiques associés Distinguer les menaces terroristes.

JOUR 1 après midi (exercices pratiques)

- Simulation d’une intrusion et d’une prise d’otage
- Mise en place des mesures de sécurité
- Négociation de crise.

JOUR 2 matin

- Identifier les mesures de lutte et les principaux dispositifs anti-terroristes en France
- Identifier les moyens matériels mobilisés par les terroristes et leur mode de fonctionnement
- Connaître les bons réflexes à adopter dans son environnement de travail.

Jour 2 après midi (exercices pratiques)

- Simulation attentat (explosion).

Retour sur la formation

RISQUES TERRORISTES



Objectifs : Connaître les différents risques terroristes Détecter et gérer les signes précurseurs de la radicalisation Les principaux courants de l'Islam Réponses institutionnelles

Public : tout public

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenants :

David CHASSAGNE: Dirigeant Organisme de formation et Négociateurs Police et Gendarmerie, Consultants Spécialisés.

Tarif 2025 : Nous contacter

JOUR 1 matin

- Définir les différentes menaces
- Les courants de l'ISLAM et les différents mouvements radicaux Les premiers signes de radicalisation
- Identifier les différentes représentations du terrorisme et les textes juridiques associés Distinguer les menaces terroristes.

JOUR 1 après midi (exercice pratique)

- Simulation d'une intrusion et d'une prise d'otage
- Mise en place des mesures de sécurité
- Négociation de crise.

JOUR 2 matin

- Identifier les mesures de lutte et les principaux dispositifs anti-terroristes en France
- Identifier les moyens matériels mobilisés par les terroristes et leur mode de fonctionnement
- Connaître les bons réflexes à adopter dans son environnement de travail.

Jour 2 après midi (exercice pratique)

- Simulation attentat (explosion).

Retour sur la formation

ACCOMPAGNEMENT DES DIRIGEANTS



Objectifs : élaborer la stratégie d'une entreprise et établir un business plan. Recruter de nouveaux collaborateurs. Déléguer des tâches et des responsabilités.

Public : managers, chefs d'entreprises, cadres et toute personne qui dirige une ou plusieurs des équipes.

Durée : 3 jours soit 3 x 7 h 00 en présentiel

Prérequis : aucun

Intervenant :

David CHASSAGNE: Dirigeant Organisme de formation, spécialiste en management et ancien cadre Hospitalier

Tarif 2025 : Nous contacter

- Analyse des points forts et points faibles
- Construire et mettre en œuvre son organisation personnelle
- Adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation
- Animer son équipe
- Susciter et entretenir la motivation
- Obtenir plus d'efficacité de ses collaborateurs
- Gérer les situations difficiles et intervenir efficacement
- Développer son leadership
- Mettre en place une organisation adaptée à ses objectifs
- Prendre conscience de l'impact de son organisation sur ses résultats
- Assumer et porter ses décisions
- Travailler sur la vision partagée et les valeurs
- Faire progresser l'intelligence collective, renforcer les synergies Fluidifier les processus de prise de décision
- Encourager l'agilité managériale et l'innovation
- Clarifier sa communication

SUIVI MENSUEL EN VISIO CONFERENCE SUR 6 à 12 MOIS

LES BONNES PRATIQUES DU MANAGEMENT



Objectifs : trouver le bon positionnement par rapport à son équipe. S'adapter aux canaux de communication de ses collaborateurs. Communiquer avec tact, diplomatie et assertivité. Pratiquer l'écoute active. Gérer positivement les objections. Accompagner la résolution de conflit.

Public : Chefs d'équipe, managers de proximité déjà en poste ou en prise de poste.

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Prérequis : aucun

Intervenant : David CHASSAGNE: Directeur Organisme de formation, spécialiste en management et ancien cadre Hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

Cerner ses missions et son rôle de manager d'équipe

- Animer une organisation.
- Coordonner le travail et réduire les dysfonctionnements. Développer les compétences de son équipe.
- Fixer des objectifs individuels et collectifs. Définir les rôles de chacun, les réguler.
- Identifier et utiliser les leviers de motivation. Pratiquer les systèmes de reconnaissance.

S'entraîner à communiquer en manager d'équipe

- Déléguer une tâche.
- Animer un brief quotidien. Donner un feedback.
- Recadrer en face à face.
- Conduire l'entretien annuel d'évaluation

Se préparer à l'animation d'équipe

- Trouver le bon positionnement par rapport à son équipe.
- Comment communiquer avec chaque collaborateur ?
- S'adapter aux canaux de communication de ses collaborateurs.
- Identifier les compétences et les axes de progression de chacun.

Perfectionner sa conduite de réunion

- Mettre en place les conditions d'une réunion réussie.
- S'aguerrir à la préparation et à l'animation de la réunion.
- Tenir son rôle d'animateur et de modérateur des échanges.
- Enoncer le plan d'action et les points de suivi.

Renforcer la cohésion d'équipe

- Communiquer avec tact, diplomatie et assertivité.
- Développer l'écoute active.
- Gérer positivement les objections.
- Accompagner la résolution de conflits sans stress.
- Utiliser les techniques de gestion de stress.

MANAGEMENT ET SPORT



Objectifs : Comprendre l'importance de Management dans l'atteinte des objectifs. Faire le parallèle avec les équipes sportives qui gagnent.

Public : Toute personne ayant des fonctions de management quotidiennement ou ponctuellement

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Prérequis : aucun

Intervenant :

David CHASSAGNE: Directeur Organisme de formation, spécialiste en management et ancien cadre Hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

Jour 1

- Travail en individuel d'analyse de son propre contexte professionnel
 - Le contexte managérial
 - Evaluer le stade d'avancement et cibler la progression de l'équipe
 - Une collection d'individus ?
 - Un groupe solidaire ?
 - Un groupe cohésif ?
 - Une équipe performante ?

MANAGEMENT ET SPORT DE HAUT NIVEAU

- Présentation des équipes performantes, le style de Management adapté par les différents Managers (Rugby, Football, Hand Ball, Basket..)
- Gagner et durer
- Comment gérer les priorités
- L'individu dans le collectif et rôle du Manager
- La prise de décision
- Le Management intergénérationnel

Jour 2

- Comment créer une équipe performante
- Le manager et son rôle prépondérant
- Maitriser le temps
- La performance individuelle au service du collectif
- La motivation
- La bienveillance
- Les attitudes managériales
- La confiance
- La gestion des problèmes
- La récompense individuelle ou collective
- Gagner et durer
- Travail en individuel d'analyse de sa propre organisation
- Comment gérer son temps ?
- Manager : « c'est s'organiser »

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ



Objectifs : Anticiper la prise de poste de MANAGER Connaitre le Management de proximité

Public : Toute personne ayant des fonctions de management quotidiennement ou ponctuellement

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Prérequis : expérience professionnelle de 3 ans

Intervenant : David CHASSAGNE: Directeur Organisme de formation, spécialiste en management et ancien cadre Hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

Les rôles et missions du manager de proximité

- Connaître son rôle, ses missions et ses objectifs.
- Développer une expertise managériale : distinguer compétences techniques et compétences managériales.
- Découvrir la valeur ajoutée du manager de proximité.
- Restituer l'importance et le rôle de l'humain dans la fonction managérial.

Le pouvoir du manager de proximité

- Identifier les sources du pouvoir.
- Connaître les contraintes et les limites du pouvoir.
- Comprendre les mécanismes relationnels et les jeux de pouvoir entre manager et collaborateurs.
- Développer son autorité et son leadership : doser sa fermeté décisionnelle et sa souplesse relationnelle.
- Obtenir l'adhésion de ses collaborateurs aux valeurs, décisions et projets du service et de l'entreprise.
- Impliquer les collaborateurs et installer une confiance mutuelle : les outils du management collectif et individuel.

Travaux pratiques

- Réflexions individuelles par la perception inversée.

Les comportements efficaces : le management situationnel

- Principes de base, objectifs, avantages et limites des différents styles de management.
Identifier son style : autodiagnostic et étude de cas.
- Améliorer et adapter son style aux situations, contextes et collaborateurs.
Développer l'autonomie des collaborateurs.
- Comprendre les mécanismes de l'autonomie : compétences et implication.
Mesurer l'autonomie des collaborateurs.
- Identifier et agir sur les moteurs de la motivation

Travaux pratiques

- Mises en situation filmées d'entretiens individuels.

Reconnaître les réussites pour encourager

- Comprendre la spirale de l'échec ou de la réussite.
- Reconnaître les succès pour encourager.
- Se positionner comme facilitateur de réussites.

Travaux pratiques

- Etude de l'impact des signes de reconnaissance.

MANAGEMENT ET NEUROSCIENCES



Objectifs : Utiliser les découvertes récentes des neurosciences sur le fonctionnement du cerveau humain, dans le management et la gestion quotidienne de vos équipes - Recentrer votre rôle de manager sur la motivation d'équipe - Accompagner la progression de chacun dans ses performances grâce à de nouvelles approches issues des neurosciences.

Public : Toute personne ayant des fonctions de management quotidiennement ou ponctuellement

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Prérequis : aucun

Intervenant : David CHASSAGNE: Directeur Organisme de formation, spécialiste en management et ancien cadre Hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

1. Introduction

Présentation de chacun - Attentes et objectifs visés de chaque participant - Présentation de la formation

2. Le terme de "neurosciences"-

Définitions et secteurs impactés par les neurosciences - Fonctionnement du cerveau : neurogenèse et synaptogenèse

3. Intelligences multiples et perceptions-

Les neurones-miroirs et la contagion des émotions - Attention, intention, geste et action : droit à l'erreur - Utilité de la psychologie positive dans un management plus serein.

RÔLE DU MANAGER

- Précision du rôle du manager :

PROFILS D'APPRENTISSAGE ET INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE :

- Profils d'apprentissage
- Intelligence émotionnelle
- Attention et intention

TRAVAIL SUR LES COMPÉTENCES ÉMOTIONNELLES

- Conscience de soi Développer une meilleure compréhension de ses propres émotions et réactions.
- Maîtrise de soi Apprendre à gérer ses émotions et à rester calme dans des situations stressantes.
- Conscience sociale
- Améliorer sa capacité à percevoir et comprendre les émotions des autres.
- Gestion des relations Développer des compétences pour interagir efficacement avec les autres et gérer les conflits.

MANAGEMENT DE DEMAIN

- Anticiper le management de demain avec les neurosciences dans l'entreprise plus collaborative.

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

MANAGEMENT DE CRISE ET GESTION DE CRISE



Objectifs : Comprendre la crise et son impact Manager dans un contexte difficile. Connaître les différents types de risques. Prendre des décisions. Créer une cellule de crise

Public : Membres du Comité de pilotage Dirigeants et Cadres

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE: Directeur Organisme de formation, spécialiste en management et ancien cadre Hospitalier

Tarif 2025 : Nous contacter

PREPARATION ET ANTICIPATION

- Créer un état d'esprit et une cohésion d'équipe face à la crise
- Anticiper les risques
- S'organiser pour maîtriser l'incertitude

CLARIFICATION DES NOTIONS DE RISQUE ET DE CRISE

- Clarifier la notion de risque
- Clarifier la notion de crise

PREPARATION ET ANTICIPATION

- Créer un état d'esprit et une cohésion d'équipe face à la crise
- Anticiper les risques
- S'organiser pour maîtriser l'incertitude

MISE EN PLACE ET LOGISTIQUE

- Mettre en place des mesures adaptées
- La logistique de crise
- Les risques de dysfonctionnement

PHASE OPERATIONNELLE ET CAPITALISATION

- La phase opérationnelle de gestion de crise
- La phase de capitalisation de l'apprentissage

EXERCICES PRATIQUES ET CONCLUSION

- Exercices pratiques de simulation de crise

FIN DE FORMATION

SÉMINAIRE F1



Objectifs : travail collaboratif + inspiration

Public : tout public

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Prérequis : connaître les règles de sécurité d'un karting

Intervenant : Franck MONTAGNY ancien pilote de F1

Tarif 2025 : Nous contacter

JOURNEE 1

- Accueil des participants

Matin 9h - 12h

- Formation sur le management en lien avec la gestion d'une équipe de Formule 1 (l'importance de l'humain, impliquer ses collaborateurs, donner du sens, fixer le tempo de la progression individuelle et collective, savoir déléguer, travailler la confiance, la culture du résultat....)
- Rappels théoriques sur le fonctionnement d'une voiture de course et d'un Kart
- Repas de 12 h à 13h30

Après-midi :

**La course de Karting individuelle,
(Chacun pour soi !)**

- Séances d'essais libres
- Séances d'essais chronométrés
- Départ en grille pour la course
- Podium

JOURNEE 2

- Travail sur la cohésion d'équipe
- Constitution des équipes
- Préparation de la machine
- Travail sur la stratégie de
- course

Challenge d'endurance par équipes

(Cette fois c'est la cohésion de l'équipe !)

- Séances d'essais libres
- Séances d'essais chronométrés
- Départ type "Le Mans" pour une course en relais
- Podium

SEMINAIRE PAINTBALL



Objectifs : renforcer vos équipes, créer de la cohésion, valoriser l'humain.

Public : tout public

Durée : 1 jour soit 7 h 00 en présentiel

Prérequis : connaître les règles de sécurité du Paintball

Intervenants : Anciens membres des forces spéciales

Tarif 2025 : Nous contacter

Vos équipes seront encadrées par des spécialistes, anciens militaires des forces spéciales et policiers du Raid, qui vous permettront de vous retrouver en situation réelle avec différents scénarios (prise d'otage, négociation de crise, colonne d'assaut...)

Pourquoi choisir le PAINTBALL ?

Afin de développer la communication au sein d'une équipe : le paintball est un sport d'équipe dont la clé de la réussite est la communication entre les joueurs, cette activité team building paintball est adaptable à vos souhaits et à votre stratégie (scénario de cohésion, rencontre, détente...) C'est aussi la possibilité d'organiser cette animation dans un lieu dédié, qui plus est le plus grand centre Européen de PAINTBALL.

Pour bénéficier de l'expertise de nos consultants, qui vous permettront de réaliser un séminaire, mais aussi une véritable formation Managériale.

Totalement modulable selon vos envies et vos besoins sur une ou plusieurs journées, toute notre équipe est prête à vous accompagner lors de ces journées PAINTBALL ou vous allez découvrir des potentiels chez vos collaborateurs.

Les repas peuvent être organisés sur place, une salle de séminaire étant aussi à disposition avec l'ensemble du matériel vidéo.

Venez nous retrouver pour des moments uniques de cohésion et de bonne humeur avec certains des meilleurs spécialistes Français.

SEMINAIRE FORCES SPÉCIALES



Objectifs : stimuler la créativité et la productivité des collaborateurs. Aider à accroître les compétences. Fixer de nouveaux objectifs. Encourager les employés à faire plus ample connaissance. Favoriser l'échange et la cohésion d'équipe. Récompenser ses salariés.

Public : tout public

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenants : Opérateurs des forces spéciales et David CHASSAGNE spécialiste en Management

Tarif 2025 : Nous contacter

SEMINAIRE MANAGEMENT ET GESTION DE CONFLIT :

L'exemple des Unités d'Elites

JOUR 1 : matin

- Présentation des intervenants
- Les unités d'élite (focus sur les pratiques du RAID) Analyse des pratiques
- La gestion de conflit La négociation de crise

JOUR 1 : après-midi

- Exercices pratiques en extérieur
- Constitution d'une colonne d'assaut
- Management d'une opération
- Exercice pratique avec un forcené retranché

JOUR 2 : matin

- La communication verbale, non verbale, para verbale Ce qu'il faut faire et ne pas faire
- Les émotions (la peur, la colère, la sidération ...) Exercices pratiques de négociation
- Vidéos sur des cas pratiques et des interventions Les notions de balistique

JOUR 2 : après-midi

- exercices pratiques
- Simulation d'une attaque terroriste
- Management en situation de crise
- Comment se protéger avec l'environnement Gestion des priorités
- Confection et présentation d'une trousse de secours du Raid
- Présentation du garrot Israélien
- Présentation du pansement en tourniquet

FIN DE JOURNEE ET DEBRIEFING COLLECTIF SUR LA FORMATION

SIMULATION DU VIEILLISSEMENT



Objectifs : comprendre et adapter le concept de la bientraitance en Ehpad.

Public : personnel soignant et administratif

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

Compétences visées et objectifs

- Expérimenter, au moyen de divers outils, la déficience des personnes âgées handicapées ou non
- Permettre aux soignants ou accompagnants d'être confrontés aux conséquences physiques du vieillissement dans le but de prévenir les risques liés à l'exercice professionnel : attitudes malveillantes envers les personnes accompagnées, par ignorance, risque de burnout du soignant...
- Recréer les situations de dépendance vécues par le grand âge ou la personne handicapée vieillissante, au quotidien, et notamment lors des situations de manutention
- Accroître l'empathie face aux personnes âgées déficientes

Contexte

Lors de cette formation, l'expérimentation du simulateur de vieillissement vous permettra de ressentir les effets de certaines déficiences physiques liées à l'âge et l'intérêt d'un accompagnement adapté et bien traitant.

Méthodes pédagogiques

Avec une mise en œuvre d'une pédagogie active, le participant est sollicité activement, il participe personnellement et spontanément dans un processus individuel d'optimisation de ses compétences.

- Acquisition ou approfondissement de connaissances « zéro » activité cognitive en groupe, étude de supports pédagogiques et/ou de référentiels d'analyse

- Analyse des pratiques des professionnels
- Etudes de difficultés rencontrées et de cas concrets émanant du formateur, échanges entre participants et avec le formateur concernant des pratiques
- Ateliers de mises en pratique des techniques évoquées en utilisant du matériel tel que : lit, fauteuil roulant, lève malade et verticalisateur, plateau repas, verre, carafe et eau, bassin pour la toilette....

FIN DE FORMATION

ACCUEIL RESIDENT ET FAMILLE



Objectifs : Comprendre l'importance de l'accueil du résident et de sa famille. Etablir une relation de confiance. Développer l'image de marque de la structure.

Public : personnel soignant et administratif

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques avec remise d'un support pédagogique
- Travaux de groupes
- Jeux de rôle et du miroir MÉTHODE D'ÉVALUATION :
- Contrôle continu
- Mises en situations
- Evaluation des pratiques professionnelles

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE :

ATTENTES ET SATISFACTION DES RÉSIDENTS ET DE LEURS FAMILLES

- Organisation de la visite de première intention au domicile de la personne.
- Première prise de contact du futur résidant et de sa famille avec l'institution.
- Analyse au moyen de cas concrets du choc psychologique que représente l'entrée en institution.
- Constitution du dossier par le médecin ; le recueil des données : observation et analyse de ces données par l'équipe soignante.
- Elaboration du projet de vie : objectifs, ressources, organisation, mise en œuvre et évaluation.

BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SOINS DES RÉSIDENTS :

- Première visite de l'institution : les enjeux de la rencontre.
- Le déroulement de la première journée : installation pratique et accompagnement de l'entourage immédiat.
- Le premier repas, la première nuit : principes de base.
- Comment aider la personne à trouver ses repères
- Evaluation de l'équipe au bout de la première semaine d'intégration.

GESTION DE LA DOULEUR EN EHPAD



Objectifs : Prendre en charge les différents types de douleur

Public : personnel soignant

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

T Tarif 2025 : Nous contacter

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Apports théoriques • Quiz • Exercices pratiques • Etudes de cas cliniques

MÉTHODE D'ÉVALUATION :

Contrôle continu • Mises en situations • Grille d'évaluation des pratiques professionnelles

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE :

1 / PHYSIOLOGIE ET TYPOLOGIE DE LA DOULEUR

Objectif : Connaître les notions de base liées à la douleur

- Rappels anatomiques et physiologiques : le système nerveux
- Mécanismes générateurs de la douleur
- Différentes composantes de l'expérience douloureuse
- Voies périphériques de la douleur
- Différents types de douleur
- Douleur en fonction de l'âge
- Douleurs provoquées par les soins
- Douleurs post-opératoires
- Douleurs en cancérologie

2 / PRISE EN CHARGE ET TRAITEMENT DE LA DOULEUR

- Cadre législatif
- Évaluation de la douleur
- Effet placebo
- Traitements médicamenteux :
 - . Antalgiques de paliers 1 et 2
 - . Antalgiques de palier 3
- Principaux traitements non médicamenteux
- Hypnose

3 / MISE EN SITUATION et BILAN PERSONNEL

- Etude de cas 1



BIENTRAITANCE

Objectifs : Comprendre et adapter le concept de la bientraitance en EHPAD.

Public : personnel soignant et administratif

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

Compétences visées et objectifs

- Expérimenter, au moyen de divers outils, la déficience des personnes âgées handicapées ou non afin d'anticiper les techniques de soins
- Permettre aux soignants ou accompagnants d'être confrontés aux conséquences physiques du vieillissement dans le but de prévenir les risques liés à l'exercice professionnel : attitudes malveillantes envers les personnes accompagnées, par ignorance, risque de burnout du soignant...
- Recréer les situations de dépendance vécues par le grand âge ou la personne handicapée vieillissante, au quotidien, et notamment lors des situations de manutention
- Accroître l'empathie face aux personnes âgées déficientes

Contexte

Lors de cette formation, l'expérimentation du simulateur de vieillissement vous permettra de ressentir les effets de certaines déficiences physiques liées à l'âge et l'intérêt d'un accompagnement adapté et bien traitant.

Méthodes pédagogiques

Avec une mise en œuvre d'une pédagogie active, le participant est sollicité activement, il participe personnellement et spontanément dans un processus individuel d'optimisation de ses compétences.

- Acquisition ou approfondissement des connaissances : activité cognitive en groupe, étude de supports pédagogiques et/ou de référentiels d'analyse
- Analyse des pratiques des professionnels

Etudes de difficultés rencontrées et de cas concrets émanant du formateur, échanges entre participants et avec le formateur concernant des pratiques

Ateliers de mises en pratique des techniques évoquées en utilisant du matériel tel que : lit, fauteuil roulant, lève malade et verticalisateur, plateau repas, verre, carafe et eau, bassine pour la toilette....

SOINS PALLIATIFS ET FIN DE VIE



Objectifs : Comprendre et appréhender la fin de vie en EHPAD

Public : personnel soignant

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

LES SOINS PALLIATIFS

- le vocabulaire de fin de vie,
- définition / historique,
- la législation : le droit des malades en fin de vie,
- la loi LEONETTI CLAYS

COMMUNICATION ET FIN DE VIE

- importance de l'écoute
- communiquer efficacement
- comprendre la souffrance de la personne en fin de vie
- comprendre la souffrance de la famille et de son entourage

SOINS ET ACCOMPAGNEMENT : LE PATIENT CANCÉREUX ET SON ENTOURAGE

- spécificité de la cancérologie,
- les symptômes pénibles : évaluation et soins de bases,
- le rôle propre des soignants,
- place de l'entourage,

DOULEUR ET FIN DE VIE

- bases physiopathologiques de la douleur
- la douleur en soins palliatifs
- les outils d'évaluation de la douleur

NIVEAUX DE SOINS – LIMITATION ET ARRET DE SOINS ACTIFS

- Les niveaux de soins
- Outils d'aide à la décision LA SÉDATION
- La sédation pour détresse en médecine palliative
- La sédation profonde et continue jusqu'au décès ?

CAS CLINIQUES

- Présentation de plusieurs cas cliniques
- Conduite à tenir face un refus de soins
- Le patient dément en fin de vie

RÉFLEXION ÉTHIQUE ET FIN DE VIE

- Grands principes de l'éthique des soins en fin de vie
- Pluridisciplinarité et éthique de la discussion
- Cas clinique
- Les outils d'aide à la réflexion éthique

LE PROJET DE VIE

- Définition du projet de vie
- Projet de vie et mort annoncée

ACCOMPAGNEMENT SOCIAL

- accompagnement social et travail en partenariat

ACCOMPAGNEMENT PAR LES BÉNÉVOLES

SPIRITUALITÉ ET SOINS PALLIATIFS

- Les différents rites religieux

THÉRAPIES NON MÉDICAMENTEUSES



Objectifs : Connaître les différents traitements non médicamenteux

Public : personnel soignant

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

Le plan national des pathologies neuro-évolutives.

Les prises en charge spécifiques et l'accompagnement non-médicamenteux à effet thérapeutique.

Les recommandations : HAS, ANESM, SFGG.

IDENTIFIER LES PRINCIPES DE BASE DES TNM

- Les TNM comme éléments du projet de soins et de vie, le caractère multi professionnel des interventions. La qualité de l'environnement.
- La reconnaissance des capacités préservées, des désirs, des centres d'intérêts de la personne, les techniques de soins et les interventions.

S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE SOINS

- Les attitudes de communication, les principes de base. La simplification des messages. Les attitudes de soins. La prise en compte des habitudes de vie.
- L'aide « à faire soi-même ». L'organisation des soins et l'instauration d'une « routine » rassurante.
- Le questionnement face aux troubles du comportement.

CONNAITRE LES DIFFERENTS TYPES DE TNM ET SAVOIR LES PROPOSER

- Les interventions portant sur les activités de la vie quotidienne, la cognition, l'activité motrice, sur les fonctions de communication, sur le comportement.
- Le choix des interventions.
- Les interventions en présence d'un risque de chute et en cas de dénutrition.
- Les interventions face aux difficultés à canaliser l'attention. Les interventions en fonction d'une communication verbale préservée ou pas.
- La validation, la thérapie par reminiscence. La stimulation sensorielle, le snoezelen, l'art- thérapie

TROUBLES DU COMPORTEMENT



Objectifs : Connaitre les différentes pathologies Comprendre et appréhender les troubles du comportement

Public : personnel soignant

Prérequis : aucun

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : David CHASSAGNE dirigeant DFC et ancien cadre hospitalier.

Tarif 2025 : Nous contacter

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques interactifs avec remise d'un support pédagogique
- Séances de photolangage
- Réflexions en groupe, échanges témoignages
- Etude de cas concrets
- Analyse de la pratique

MÉTHODE D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu
- Mises en situations
- Evaluation des pratiques professionnelles

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE :

- Le vieillissement normal et pathologique
- Les démences et la maladie d'Alzheimer
- La dépendance et la perte d'autonomie physique et psychique
- « Écouter » et décoder les comportements, les attitudes, les manifestations et les paroles du sujet dément : comprendre ses spécificités
- Aider et/ou mieux gérer la toilette, l'habillement, l'alimentation, le coucher, l'incontinence, l'orientation dans le temps et l'espace, l'orientation dans la réalité, les relations avec les autres résidents et les soignants

- Comprendre, prévenir et gérer les situations de crise
- Les troubles du comportement et leur signification (agressivité, incontinence, repli, déambulation, fugue, chute, ...)
- La communication avec la personne âgée (verbale, non verbale, écoute active)
- La place et le rôle de la famille (séparation, abandon, inversion des rôles)

METHODE HACCP



Objectifs : Savoir détecter et maîtriser les risques de contaminations et de développements microbiens. □ Comprendre l'importance d'une méthode HACCP et pouvoir la mettre en pratique. □ Savoir bâtir un plan HACCP dans ses 12 étapes.

Public : tout public en restauration collective et commerciale.

Prérequis : avoir une expérience dans la restauration collective et commerciale

Durée : 2 jours soit 2 x 7 h 00 en présentiel

Intervenant : Pascal TARGON formateur et ancien cuisinier

Tarif 2025 : Nous contacter



NOUVELLE FORMATION !

Méthodes pédagogiques :

- Vidéo projecteur
- Interaction permanente entre le formateur et les participants
- Quizz

PROGRAMME :

1^{ère} partie « Hygiène et sécurité alimentaire compréhension de la méthode HACCP »

L'HYGIÈNE AU SEIN DE L'ENTREPRISE

- Définition du terme hygiène et sécurité alimentaire.
- A qui s'appliquent ces règles ?

LA REGLEMENTATION EN APPLICATION

- Le principe du « Codex Alimentarius ». Connaître les Bonnes Pratiques d'Hygiène (BPH).

LES FACTEURS A RISQUES ALIMENTAIRE

- Les cinq principales sources de contaminations (« 5 M »)
- Connaître les facteurs de multiplications des micro-organismes.

LES MOYENS DE MAITRISE

- Le respect des Bonnes Pratiques de Fabrication et d'Hygiène.
- Comment éviter les contaminations.
- Comment éviter les multiplications.

PRESENTATION DE L'HACCP

- Définition de la méthode HACCP.
- Comprendre l'HACCP au cœur de l'entreprise.

LES SEPT PRINCIPES

- Détail et explication des 7 principes.

PLAN DE TRAVAIL EN 12 ETAPES

- Comprendre les 12 étapes selon le codex Alimentarius.

2^{ème} partie « Approfondissement et application de la méthode HACCP »
Mise en application (Etude de cas) selon les 12 étapes de fabrication d'un plan HACCP.

L'EQUIPE HACCP ET LA DESCRIPTION DE VOTRE PRODUCTION

- Comment constituer une équipe HACCP.
- Description et utilisation du ou (des) produit(s).

LES DIAGRAMMES DE FABRICATION

- Elaboration du ou (des) diagramme(s) de fabrication.
- Vérification et validation du ou (des) diagramme(s).

ANALYSE DES RISQUES

- Procéder à l'analyse des risques.
- Identifier et classer les Points Critiques (PC). Définir les Pr Po.
- Etablir les limites / seuils critiques pour chaque PC.

CREATION DE DOCUMENTS D'ENREGISTREMENTS

- Création de documents d'enregistrements.
- Plan de nettoyage et désinfection. Planning de nettoyage et désinfection.

PHOTOS DE GROUPES



Conditions générales pour les photos des participants prises lors des sessions

Les photos de groupes ont été prises avec l'accord des participants

Reproduction interdite