

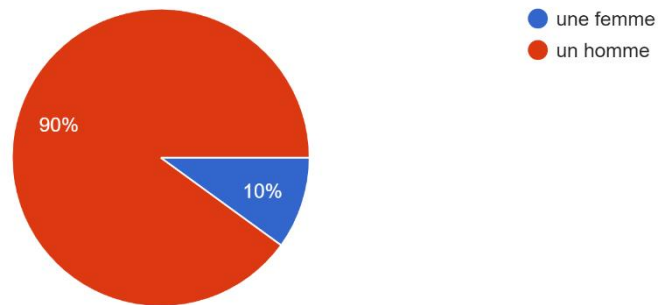
Enquête d'insertion professionnelle post D.O à 30 mois (promotion diplômée en juin 2021 – envoi à 28 personnes)

Nombre de réponse : 10 personnes

Taux de retour de l'enquête : 36 %

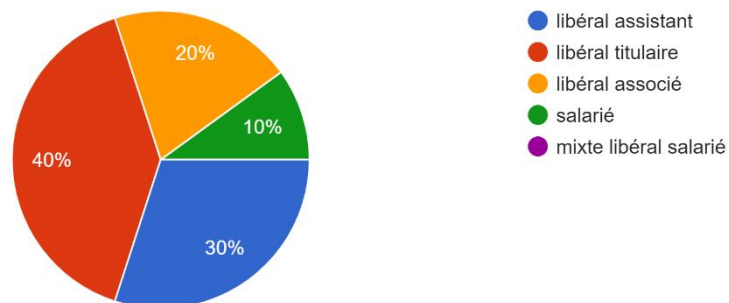
Vous êtes :

10 réponses



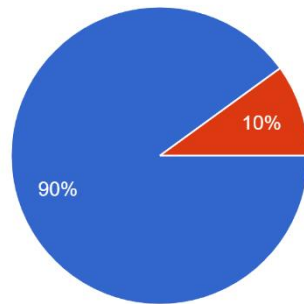
Votre statut professionnel au moment de l'enquête :

10 réponses



Vos pré-requis :

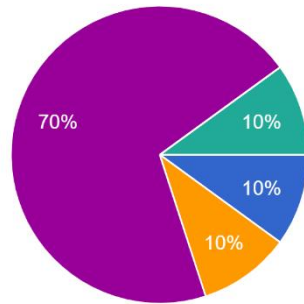
10 réponses



- kinésithérapeute
- infirmier
- sage-femme
- pédicure podologue
- médecin

Votre région d'activité :

10 réponses



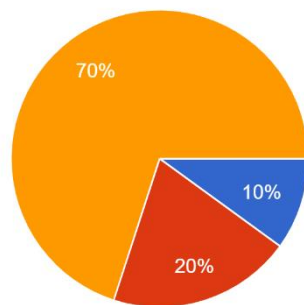
- Hauts de France
- Ile de France
- Grand Est
- Bourgogne Franche Comté
- Auvergne Rhône Alpes
- Provence Alpes Côte d'Azur
- Corse
- Occitanie
- Nouvelle Aquitaine
- Centre Val de Loire
- Pays de la Loire
- Bretagne
- Normandie
- DOM TOM
- Etranger

▲ 1/2 ▼

▲ 2/2 ▼

Vous exercez l'ostéopathie :

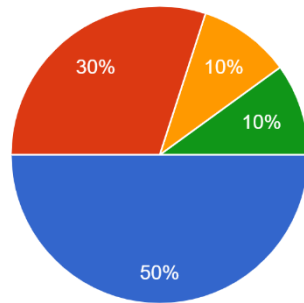
10 réponses



- A plein temps
- A mi temps
- Moins d'un mi-temps
- Pas du tout

Vous exercez l'ostéopathie

10 réponses



- Au sein de votre cabinet de votre activité antérieure de professionnel de santé
- Dans un autre cabinet exclusivement dédié à la pratique de l'ostéopathie
- Dans une structure sportive
- Sur plusieurs endroits : dans mon cabinet de kiné, dans une salle de sport APA, et en CHU

Quelles sont les difficultés auxquelles vous êtes confronté dans votre pratique quotidienne de l'ostéopathie ?

10 réponses

- Prise de rdv qui nécessite souvent d'être dispo rapidement
- Le manque de créneaux pour s'y consacrer pleinement certaines semaines.
- Au tout début la mise en place de l'administratif. Actuellement, plutôt le climat social particulier avec des patients en épuisement professionnelle, des situations familiales complexes... Ces situations mériteraient souvent un suivi médical et paramédical avec un psychologue, mais les patients ne l'entendent pas forcément.
- Obtenir des résultats très satisfaisant a très court terme dans la prise en charge du lumbago aiguë hyperalgique
- L'amour pour la kiné / augmentation progressive du nombre de créneaux d'ostéo par semaine
- Accepter de refuser des patients en kiné pour pouvoir développer l'ostéo. Apprendre à se vendre (vu qu'en kiné, les patients viennent sans qu'on ait besoin d'aller les chercher)
- Conserver un agenda kiné suffisant pour être cohérent dans les suivis, tout en augmentant la part de l'ostéo
- Certaines prises en charge en aigue
- Visibilité et techniques à approfondir

Evaluer votre satisfaction vis à vis de l'Institut

10 réponses

