



Verein Bildung Hörsystemakustik

Programme de formation – Entreprises formatrices
Acousticien en systèmes auditifs CFC
Acousticienne en systèmes auditifs CFC

Résumé

Berne, le 3 août 2016 AFSA

Programme de formation – Entreprises formatrices – Résumé

Programme de formation – Entreprises formatrices

L'Association pour la formation dans le domaine des systèmes auditifs (AFSA) a élaboré une proposition de programme de formation pour les entreprises formatrices (voir document distinct). En principe, celles-ci sont libres d'organiser leur programme de formation comme elles l'entendent. L'AFSA recommande néanmoins l'utilisation du modèle officiel.

Le présent résumé vise d'une part à en donner un aperçu et d'autre part, à faire le lien entre les contenus de formation de l'entreprise, de l'école professionnelle et des cours interentreprises (CI). Le résumé a tout d'abord été rédigé pour la 1^{re} année. Les mêmes aperçus seront élaborés progressivement pour la 2^e et la 3^e années avant le début de la nouvelle année scolaire.

Aperçu de la formation

Les entreprises formatrices doivent rédiger un rapport de formation au moins tous les semestres (modèle disponible sur www.vbha.ch, sous «Téléchargements»). La formatrice ou le formateur fait état du niveau de formation de l'apprenti concerné dans ce rapport.

Dossier de formation

Les entreprises formatrices se doivent d'imposer la tenue (obligatoire!) du dossier de formation à leurs apprentis. Le dossier de formation, dans lequel les apprentis consignent continuellement les principales tâches en lien avec les compétences opérationnelles à acquérir, peut être utilisé pendant la procédure de qualification (PQ), à la fin de la formation professionnelle initiale. Donc, plus le dossier de formation est tenu consciencieusement, plus il sera utile lors de la PQ. La formatrice ou le formateur contrôle et signe le dossier de formation au moins une fois par semestre. Il ou elle en discute au moins une fois par semestre avec l'apprenti.

1^e année

	Entreprise			CI	Ecole/contenus de formation/leçons	Situation	Plan de formation
Période	Contenus de formation	Connaissances préalables	Dossier de formation (propositions)				
Semaine 1	<input type="checkbox"/> Connaissance de la succursale, code vestimentaire <input type="checkbox"/> Prévention des accidents <input type="checkbox"/> Déroulement de la formation <input type="checkbox"/> Dossier de formation <input type="checkbox"/> Déroulement de la fourniture d'un appareil auditif <input type="checkbox"/> Accueil d'un client <input type="checkbox"/> Contact téléphonique <input type="checkbox"/> Premier avis en magasin <input type="checkbox"/> Ordre dans le magasin	<input type="checkbox"/> Déroulement d'une adaptation <input type="checkbox"/> Premier avis <input type="checkbox"/> Accueil du client <input type="checkbox"/> Gestion des appels téléphoniques				<input type="checkbox"/> Un client téléphone pour prendre rendez-vous. <input type="checkbox"/> Un client entre dans le magasin et souhaite passer un test auditif. Nous donnons au client un premier avis.	1.5.1 Premier avis
Mois 1-3	<input type="checkbox"/> Connaissance des processus de la succursale <input type="checkbox"/> Courrier <input type="checkbox"/> Vente de piles <input type="checkbox"/> Nettoyage d'un appareil auditif <input type="checkbox"/> Réapprovisionnement de brochures et commande de marchandises	<input type="checkbox"/> Les piles et leurs différences <input type="checkbox"/> Structure d'un appareil auditif <input type="checkbox"/> Marchandise en magasin <input type="checkbox"/> Structure de la base de données clients <input type="checkbox"/> Entretien d'un système auditif <input type="checkbox"/> Gestion du stock	<input type="checkbox"/> Premier avis <input type="checkbox"/> Déroulement de la fourniture d'un appareil auditif <input type="checkbox"/> Les différentes piles et la vente de piles <input type="checkbox"/> Gestion du stock		<ul style="list-style-type: none"> Identifier et analyser les besoins du client Pratiquer une otoscopie seul et en tirer des conclusions concernant l'appareil auditif Pratiquer une audiometrie tonale Expliquer les résultats d'une audiometrie tonale Notions d'acoustique relatives à l'audiometrie tonale (vibrations et ondes) 	<input type="checkbox"/> Un client entre dans le magasin, et nous vendons des accessoires, un service de nettoyage, des produits de nettoyage et des piles. <input type="checkbox"/> Un client téléphone pour prendre rendez-vous.	1.1.4 Comprendre la psychologie 1.5.1 Premier avis 1.5.2 Communiquer avec les groupes cibles 1.6.1 Promotion des ventes et espaces de vente

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Gestion des appels téléphoniques des clients <input type="checkbox"/> Vente de petit matériel <input type="checkbox"/> Prise de rendez-vous <input type="checkbox"/> Vente de produits d'entretien <input type="checkbox"/> Gestion du stock 			<ul style="list-style-type: none"> • Test au diapason en guise d'examen préliminaire • First Fit: courbe d'amplification et de sortie, discuter des facteurs pertinents • Bases d'anatomie (cellule/tissu) • Oreille externe (anatomie, physiologie, pathologie) • Oreille moyenne (anatomie, physiologie, pathologie) • Décrire les besoins et l'importance des différents groupes cibles • Communiquer de façon adéquate avec les groupes cibles • Expliquer les prescriptions et les mesures préventives en matière de sécurité au travail et de protection de la santé • Exposer les normes légales en matière de protection de l'environnement • Gérer les substances de manière durable 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Un client entre dans le magasin et souhaite passer un test auditif. <p>Nous donnons au client un premier avis, établissons le contact et expliquons la suite de la procédure.</p>	<p>1.6.2 Aménagement des locaux</p> <p>2.1.1 Planifier les étapes de travail</p> <p>2.6.1/2.6.2/2.6.3 Sécurité au travail</p> <p>2.6.5 Environnement</p> <p>2.6.6 Durabilité</p>
Mois 4-6	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Plier un tube acoustique <input type="checkbox"/> Percer et remplacer un tube acoustique <input type="checkbox"/> Remplacer un filtre pare-cérumen et effectuer de petites réparations sur un appareil auditif <input type="checkbox"/> Expliquer l'utilisation d'un système auditif au client 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Différents systèmes pare-cérumen <input type="checkbox"/> Utilisation d'un appareil auditif <input type="checkbox"/> Structure d'un otoscope <input type="checkbox"/> Structure de l'oreille externe, tympan inclus <input type="checkbox"/> Test au diapason <input type="checkbox"/> Déroulement de l'audiométrie tonale 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Entretien d'un système auditif et travaux d'entretien <input type="checkbox"/> Pratiquer une otoscopie <input type="checkbox"/> Ecoute d'un système auditif <input type="checkbox"/> Test au diapason 	<p>Effectuer une audiомétrie diagnostique</p> <p>Les acousticien/nes en systèmes auditifs réalisent les tests suivants de manière appropriée:</p> <ul style="list-style-type: none"> - audiométrie tonale et vocale, assourdissement inclus - test ANL 	<ul style="list-style-type: none"> • Configurer et régler des systèmes auditifs • Pouvoir expliquer des résultats d'audiométrie • L'assourdissement en audiомétrie tonale: toutes les règles • Audiомétrie vocale • (Coloration audiомétrie vocale) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Un client vient faire un entretien de routine en magasin. Nous nettoyons les appareils et effectuons les tâches d'entretien. <input type="checkbox"/> Nous expliquons au client l'utilisation et l'entretien <p>1.1.1 Anatomie</p> <p>1.2.1 Physiologie</p> <p>1.1.3 Pathologie</p> <p>1.1.6 Otoscopie et otoscope</p> <p>1.2.1</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pratiquer une otoscopie <input type="checkbox"/> Test au diapason <input type="checkbox"/> Ecoute d'un système auditif <input type="checkbox"/> Audiométrie tonale (CA, CO, seuil I) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Recherche de défaillances par l'écoute <input type="checkbox"/> Connaissance des règles et montants pris en charge par l'assurance 		<p>- test de phrases de Bâle - test de phrases d'Oldenburg</p> <p>Ils les effectuent de manière appropriée et déterminent la perte auditive (C5).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mouler des otoplastiques et matériaux • Prise d'empreinte seringue et injecteur • Psychologie de l'audition • Anamnèse et questionnaire • Notions d'acoustique relatives à l'audiométrie tonale (interférences, amortissement, atténuation) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> du système auditif, y compris des accessoires et du coupleur acoustique. <input type="checkbox"/> Nous effectuons un test auditif, y compris otoscopie, test au diapason, audiométries tonale et vocale complètes. <input type="checkbox"/> Nous réalisons un contrôle de fonctionnement systématique par l'écoute. 	<p>Test au diapason et bases d'acoustique</p> <p>1.2.2 Audiométrie tonale complète</p> <p>1.4.1 Dossier</p> <p>2.2.5 Instruire le client</p> <p>2.3.4 Effectuer le nettoyage</p> <p>2.4.1 Contrôle de fonctionnement</p>
Mois 7-9	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Identification du besoin et anamnèse <input type="checkbox"/> Audiométrie tonale (CA, CO, seuil I) <input type="checkbox"/> Audiométrie vocale <input type="checkbox"/> Expliquer les résultats au client <input type="checkbox"/> Empreintes du conduit auditif sur une oreille saine <input type="checkbox"/> Modifier un otoplastique en raison de points de pression 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Structure de l'oreille moyenne <input type="checkbox"/> Structure de l'oreille interne <input type="checkbox"/> Analyse et déroulement d'une audiомétrie vocale <input type="checkbox"/> Interprétation d'une audiомétrie tonale et vocale <input type="checkbox"/> Expliquer les résultats au client <input type="checkbox"/> Identification du besoin <input type="checkbox"/> Lecture d'une première expertise 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Identification du besoin <input type="checkbox"/> Audiométrie tonale et vocale <input type="checkbox"/> Modifier un otoplastique <input type="checkbox"/> Prendre des empreintes du conduit auditif sur le client 	<p>Effectuer une audiомétrie diagnostique</p> <p>Les acousticien/nes en systèmes auditifs réalisent les tests suivants de manière appropriée:</p> <ul style="list-style-type: none"> - audiомétrie tonale et vocale, assourdissement inclus - test ANL - test de phrases de Bâle - test de phrases d'Oldenburg <p>Ils les effectuent de manière appropriée et déterminent la perte auditive (C5).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pratiquer une audiомétrie tonale - Perception de sons • Notions d'acoustique relatives à l'audiométrie tonale (son, timbre, vibrations harmoniques, bruits, mesure du niveau sonore, son dans le tube, psycho-acoustique) • Notions de son et d'harmonie relatives au test au diapason • Compléter des commandes d'otoplastiques • Etre capable d'effectuer des mesures de résultat: courbe de gain auditif, test de phrases de Fribourg et de Bâle, augmentation graduelle de l'intensité sonore • Listes de questions 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Nous pratiquons un test auditif, y compris otoscopie, test au diapason, audiométries tonale et vocale complètes. <input type="checkbox"/> Le client présente une perte auditive et dispose d'une première expertise. Un test auditif a déjà été pratiqué. Nous identifions les besoins du client. <input type="checkbox"/> Nous prenons une empreinte sur une oreille saine. 	<p>1.1.1 Anatomie</p> <p>1.2.1 Physiologie</p> <p>1.1.3 Pathologie</p> <p>1.1.5 Appréhender la situation du client</p> <p>1.1.7 Conclusions de l'otoscopie concernant l'appareil auditif et l'accessoire SE</p> <p>1.2.1 Bases d'acoustique</p> <p>1.2.3</p>

				<ul style="list-style-type: none"> • Décrire les outils de promotion des ventes • Décrire les principes d'aménagement des espaces de vente • Calculer la perte auditive selon la table CPT-AMA, selon l'indice social et la perte auditive totale • Programme en cinq points de Keller • Déroulement structuré des réglages de précision: • Recours à des exemples de sons possibles • Réglages de précision possibles en fonction des affirmations du client et à l'aide de listes de questions • Phonétique, voix et phonation • Oreille interne (anatomie, physiologie, pathologie) 	<input type="checkbox"/> Nous expliquons au client les résultats du test auditif et lui donnons des perspectives réalistes. <input type="checkbox"/> Le client revient un an plus tard et se plaint de points de pression. <input type="checkbox"/> Le client souhaite une solution auditive incluant un coupleur acoustique et des accessoires. Nous commandons le système auditif. <input type="checkbox"/> Nous nous assurons de la qualité des mesures et identifions différentes sources de défaillances.	<p>Audiogramme vocal</p> <p>1.2.4 Sources de défaillances</p> <p>1.2.5 Conclusions du test auditif et besoins</p> <p>1.2.6 Expliquer les conséquences d'une perte auditive et les résultats</p> <p>1.3.9 Empreinte du conduit auditif</p> <p>2.6.1/2.6.2/2.6.3 Sécurité au travail</p> <p>2.6.4 Premiers secours</p>	
Mois 10-12	<input type="checkbox"/> L'assourdissement en audiometrie tonale et vocale <input type="checkbox"/> Expliquer les différents modèles <input type="checkbox"/> Télécommandes/applications <input type="checkbox"/> Accessoires pour le téléviseur <input type="checkbox"/> Téléphones <input type="checkbox"/> Expliquer la bobine T et son utilisation	<input type="checkbox"/> Perception par l'oreille controlatérale et assourdissement <input type="checkbox"/> Interprétation révision et approfondissement <input type="checkbox"/> Les modèles, leurs avantages et inconvénients <input type="checkbox"/> Fonctionnement, avantages et inconvénients des télécommandes, accessoires pour le téléviseur, téléphones	<input type="checkbox"/> L'assourdissement en audiometrie tonale et vocale <input type="checkbox"/> Accessoires <input type="checkbox"/> La bobine T et son utilisation <input type="checkbox"/> Modèles et otoplastiques	<p>Les acousticien/nes en systèmes auditifs prennent l'empreinte du conduit auditif si nécessaire. Pour cela, ils respectent les étapes suivantes ainsi que les règles d'hygiène et de sécurité:</p> <p>Pratiquer l'otoscopie et vérifier que la</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Notions d'acoustique relatives à l'assourdissement • Parole • Configurer et régler des systèmes auditifs • Notions d'acoustique relatives à l'audiométrie tonale (cas particuliers, salle d'écoute, atténuation transitoire, psycho-acoustique) • Déroulement d'une prise de mesure à la sonde 	<input type="checkbox"/> Nous pratiquons un test auditif, y compris otoscopie, test au diapason, audiometries tonale et vocale complètes dans le cas d'une ouïe asymétrique. <input type="checkbox"/> Le client souhaite une solution auditive incluant	<p>1.2.1 Bases d'acoustique</p> <p>1.3.1 Identifier quel(s) côté(s) appareiller</p> <p>1.3.2 Présenter et recommander des modèles</p> <p>1.3.5</p>

<input type="checkbox"/> Les otoplastiques, leurs avantages et inconvénients	<input type="checkbox"/> La bobine à induction et son rôle <input type="checkbox"/> Les otoplastiques et leurs différents types		<p>prise de l'empreinte est sans danger</p> <p>Citer les types de protège-tympans et les fabriquer</p> <p>Presser un protège-tympan de taille adéquate derrière la deuxième courbe du conduit auditif</p> <p>Pratiquer une otoscopie pour contrôler le protège-tympan / évent. repositionner le protège-tympan</p> <p>Expliquer les caractéristiques des pâtes à empreinte courantes</p> <p>Mélanger différentes pâtes à empreinte et les appliquer sans inclusions d'air</p> <p>Retirer les empreintes une fois durcies par aération et pratiquer une otoscopie en guise de contrôle final</p> <p>Vérifier que les empreintes du conduit auditif sont exploitables et les modifier</p> <p>Vous décrivez différents processus de fabrication</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eléments d'une installation in situ • Caractéristiques des formules d'adaptation • Analyse par percentile • Signification des courbes de mesure • Révision relative à tous les objectifs évaluateurs • Expliquer les conséquences des pertes auditives • Antécédents médicaux (influence de la démence, de la maladie de Parkinson, de la sclérose en plaques, etc.) 	<p>un coupleur acoustique et des accessoires. Nous commandons le système auditif.</p> <p><input type="checkbox"/> Le client souhaite une solution de protection auditive ou d'«in-ear monitoring» pour les situations suivantes: musique, fête de Zurich, bruit sur chantier, chasse, tir, entreprise.</p> <p><input type="checkbox"/> Un client entre dans le magasin, et nous vendons des accessoires, des produits de nettoyage et des piles.</p>	<p>Coupleur acoustique</p> <p>1.3.6 Accessoires</p> <p>2.1.2 Préparer un rendez-vous avec un client</p>
--	--	--	--	--	--	---

			<p>des otoplastiques et effectuez seul des réparations et modifications d'otoplastiques selon les règles.</p> <p>A partir du produit brut, vous fabriquez un otoplastique fonctionnel par fraisage et vous respectez les directives en vigueur en matière de sécurité au travail.</p>			
--	--	--	---	--	--	--

2^e année

	Entreprise			CI	Ecole/contenus de formation/leçons	Situation	Plan de formation	
Trimestre	Contenus de formation	Connaissances préalables	Dossier de formation (propositions)					
Mois 13-15	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Entretien de conseil et de vente basé sur les besoins du client, l'anamnèse et les résultats du test auditif <input type="checkbox"/> Effectuer les formalités en matière de sécurité sociale pour le client <input type="checkbox"/> Pré-réglage à l'aide de l'algorithme First Fit et préparation de tous les documents nécessaires pour l'adaptation <input type="checkbox"/> Contrôle du fonctionnement des systèmes auditifs dans le boîtier de mesure, consommation électrique comprise, sur la base des fiches techniques 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Avantages et inconvénients des différents niveaux de qualité des systèmes auditifs <input type="checkbox"/> Prise en charge du coût et conditions de l'AI/AVS/SUVA <input type="checkbox"/> Structure et fonctionnement du boîtier de mesure <input type="checkbox"/> Lecture des fiches techniques <input type="checkbox"/> Normes concernant le boîtier de mesure, mesures <input type="checkbox"/> Avantages et inconvénients des différents procédés d'adaptation <input type="checkbox"/> Psychologie de la vente: gestion des réticences, l'entretien de vente, besoins et utilité, conclure la vente 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Avantages et inconvénients des différents niveaux de systèmes auditifs <input type="checkbox"/> Prise en charge du coût et conditions de l'AI/AVS/SUVA <input type="checkbox"/> Mener un entretien de vente de façon ciblée 	<ul style="list-style-type: none"> • Cours 4: Réaliser des travaux d'entretien sur le système auditif 	<ul style="list-style-type: none"> • Nous recommandons la meilleure solution possible au client en fonction de ses besoins et des mesures audiologiques. • Un client entre dans le magasin avec un appareil défectueux. Nous effectuons un contrôle de fonctionnement et dressons une description précise de la défaillance. • Nous adaptons la solution auditive souhaitée au client. 	<ul style="list-style-type: none"> 1.1.5 Appréhender la situation du client 1.1.7 Analyser les résultats 1.2.5 Résumé personnel 1.2.6 Expliquer les résultats 1.3. Conseil 1.4.2 Administration 1.5.2 Communication 2.1.1 Planifier les étapes de travail 2.1.2 Préparer un rendez-vous avec un client 2.4.1 Contrôle de fonctionnement 		
Mois 16-18	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Entretien de conseil et de vente basé sur les besoins du client, l'anamnèse et les résultats du test auditif 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Bases de psycho-acoustique <input type="checkbox"/> Fréquence et codage de l'intensité sonore 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Déroulement d'un entretien de conseil et de vente 			<ul style="list-style-type: none"> • Nous recommandons la meilleure solution possible au client en fonction de ses besoins 	<ul style="list-style-type: none"> 1.1.5 Appréhender la situation du client 1.1.7 Analyser les résultats 1.2.5 Résumé personnel 	8

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pré-réglage des systèmes auditifs dans le boîtier de mesure en fonction de la perte auditive du client et de ses besoins <input type="checkbox"/> Ajustements de précision en cas de problèmes d'audition <input type="checkbox"/> Effectuer un rendez-vous de contrôle incluant un test auditif et des ajustements de précision 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Déroulement structuré d'un ajustement de précision <input type="checkbox"/> Expliquer et comprendre les fonctions des systèmes auditifs suivantes: <ul style="list-style-type: none"> a) multicanalité b) régulation et limitation c) reconnaissance vocale d) atténuation des bruits ambients e) compression et expansion f) décalage de fréquence e) atténuation des rétroactions 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pré-réglage des systèmes auditifs dans le boîtier de mesure <input type="checkbox"/> Contrôle de fonctionnement au moyen du boîtier de mesure et des normes de mesure 			<ul style="list-style-type: none"> et des mesures audiologiques. • Nous adaptons la solution auditive souhaitée au client. • Le client revient une semaine plus tard et souhaite des améliorations. • Le client revient un an plus tard et décrit ses problèmes d'audition. 	<ul style="list-style-type: none"> Résumé personnel 1.2.6 Expliquer les résultats 1.3. Conseil 1.4.2 Administration 1.5.2 Communication 2.1.1 Planifier les étapes de travail 2.1.2 Préparer un rendez-vous avec un client 2.2.1 Mesures et adaptations 2.2.2 Réglage de précision
Mois 19-21	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Entretien de conseil et de vente basé sur les besoins du client, l'anamnèse et les résultats du test auditif <input type="checkbox"/> Ajustements de précision en cas de problèmes d'audition <input type="checkbox"/> Rendez-vous de contrôle incluant un test auditif et des ajustements de précision <input type="checkbox"/> Adaptation in situ d'un système auditif <input type="checkbox"/> Expliquer la suite de la procédure au client de façon compréhensible et l'instruire concernant la 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Structure d'une installation in situ <input type="checkbox"/> Types de parasites lors de l'adaptation in situ. Avantages et inconvénients <input type="checkbox"/> Programme des priorités de Keller <input type="checkbox"/> Effets des otoplastiques, des filtres et des percages sur la réponse en fréquence <input type="checkbox"/> Compressions et limitations <input type="checkbox"/> Atténuation des bruits ambients (filtre de Wiener, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Déroulement d'une adaptation in situ <input type="checkbox"/> Déroulement structuré d'un ajustement de précision <input type="checkbox"/> Instruire le client concernant la première période de port de l'appareil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cours 3: Adapter le système auditif et les accessoires en fonction du client et l'instruire 		<ul style="list-style-type: none"> • Nous recommandons la meilleure solution possible au client en fonction de ses besoins et des mesures audiologiques. • Nous adaptons la solution auditive souhaitée au client. • Le client revient une semaine plus tard et souhaite des améliorations. • Le client revient un an plus tard et 	<ul style="list-style-type: none"> 1.1.5 Appréhender la situation du client 1.1.7 Analyser les résultats 1.2.5 Résumé personnel 1.2.6 Expliquer les résultats 1.3. Conseil 1.4.2 Administration 1.5.2 Communication 2.1.1 Planifier les étapes de travail

	<ul style="list-style-type: none"> première période de port de l'appareil. <input type="checkbox"/> Révision relative à l'assourdissement en audiométrie tonale <input type="checkbox"/> Révision relative aux accessoires. Utilisation, utilité et méthode de travail 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Atténuation des rétroactions active et passive <input type="checkbox"/> Bases de psycho-acoustique <input type="checkbox"/> Fréquence et codage de l'intensité sonore 				<ul style="list-style-type: none"> • décrit ses problèmes d'audition, besoins du client. • Donner au client des instructions compréhensibles concernant le port de l'appareil. 	<p>2.1.2 Préparer un rendez-vous avec un client</p> <p>2.2.1 Mesures et adaptation</p> <p>2.2.2 Réglage de précision</p> <p>2.2.5 Instruction</p>
Mois 22-24	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ajustements de précision en cas de problèmes d'audition <input type="checkbox"/> Rendez-vous de contrôle incluant un test auditif et des ajustements de précision <input type="checkbox"/> Adaptation in situ d'un système auditif <input type="checkbox"/> Révision relative à l'assourdissement en audiométrie vocale <input type="checkbox"/> Contrôle des résultats d'audition à l'aide de mesures en champ libre <input type="checkbox"/> Conclure la fourniture de l'appareil et dresser le rapport, tous les documents nécessaires et les factures 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Contrôle des résultats d'audition à l'aide de mesures en champ libre <input type="checkbox"/> Programme en cinq points de Keller <input type="checkbox"/> Spectres de fréquence de différentes situations, effet sur la compréhension 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Problèmes relatifs aux ajustements de précision et leur résolution <input type="checkbox"/> Les accessoires en tant qu'éléments du système auditif <input type="checkbox"/> Contrôle des résultats d'audition à l'aide de mesures en champ libre 			<ul style="list-style-type: none"> • Nous adaptons la solution auditive souhaitée au client. • Le client revient une semaine plus tard et souhaite des améliorations. • Le client revient un an plus tard et décrit ses problèmes d'audition, besoins du client. • Le client souhaite acheter le système auditif et nous effectuons un contrôle des résultats d'audition. • Nous documentons la conclusion et dressons un rapport final ainsi que la facture. 	<p>2.1.1 Planifier les étapes de travail</p> <p>2.1.2 Préparer un rendez-vous avec un client</p> <p>2.2.1 Mesures et adaptations</p> <p>2.2.2 Réglage de précision</p> <p>2.2.5 Instruction</p> <p>2.3 Mesure du résultat et contrôle ultérieur</p> <p>2.5 Clôturer le processus de conseil et de vente</p>