



PRÉSENTATIONS OFFERTES DANS  
LE CADRE DE LA FORMATION CONTINUE



Chartwell est un chef de file du secteur des résidences pour aînés au Canada. Chartwell est l'un des plus importants propriétaires et gestionnaires de résidences pour aînés au Canada, servant près de 25 000 résidents en Alberta, en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec. Nous mettons notre vision **Dédiés à votre MIEUX-ÊTRE** en pratique jour après jour, en offrant à nos résidents, à leur famille et à nos employés une expérience plus gratifiante, saine et enrichissante.

Nous disposons d'une liste exhaustive de présentations en ligne et en personne, dont bon nombre comportent des questionnaires permettant d'obtenir des crédits de formation continue.

---

Pour planifier une séance de formation pour votre équipe, contactez-nous dès aujourd'hui à l'adresse [partnership@chartwell.com](mailto:partnership@chartwell.com).



## Les avantages de la vie en résidence

[séance d'environ 1 heure]

Le vieillissement croissant de la population canadienne devrait entraîner une hausse importante de la demande dans les résidences pour aînés. Dans le cadre d'un récent sondage commandé par Chartwell, résidences pour retraités, auprès d'adultes âgés de 45 à 65 ans, 91% des répondants ont déclaré que «la prise en charge d'un parent ou d'un proche fait l'objet de discussions fréquentes avec les amis et la famille». Comme les options offertes sont nombreuses, l'objectif de cette séance est de vous aider à mieux comprendre ce qu'est la vie en résidence et à qui elle convient, et à déterminer si vos clients ou leurs proches peuvent en tirer profit. Nous passerons en revue tous les niveaux de soins disponibles, les différences entre les soins à domicile, les soins de longue durée et la vie en résidence, ainsi que les processus associés à chacune de ces options.

## La vie en résidence et le secteur des soins de la santé : s'associer pour le mieux-être des aînés [séance d'environ 30 minutes]

Au fil des changements démographiques, le système de soins de santé subit de plus en plus de pressions pour prodiguer des soins aux aînés. La situation d'engorgement des services d'urgence s'intensifie, en raison, notamment, du taux de consultation élevé des aînés de plus de 75 ans qui, dans de nombreux cas, ne peuvent pas rentrer chez eux en toute sécurité, faute de soutien.

Afin d'alléger le fardeau grandissant qui pèse sur notre système de soins de santé, il est impératif que les autres fournisseurs de soins comme Chartwell, résidences pour retraités, s'associent avec des médecins, des infirmiers, des physiothérapeutes, des planificateurs responsables des autorisations de sortie et d'autres professionnels prodiguant des soins pour informer le public des options de soutien dont il dispose à mesure qu'il avance en âge.

## Équilibre entre vie professionnelle, vie personnelle, et prestation de soins [séance d'environ 1 heure]

La prestation de soins à un parent vieillissant est la forme de soins la plus couramment déclarée par les proches aidants au Canada, et plus particulièrement par ceux âgés de 45 à 64 ans (61%). À mesure que la population vieillit, la nécessité de devoir concilier les responsabilités professionnelles et la prise en charge de ses proches devient de plus en plus fréquente. L'augmentation de l'absentéisme des employés et du stress associé au soutien d'un parent vieillissant contribuent à nuire à la santé personnelle et à la santé au travail.

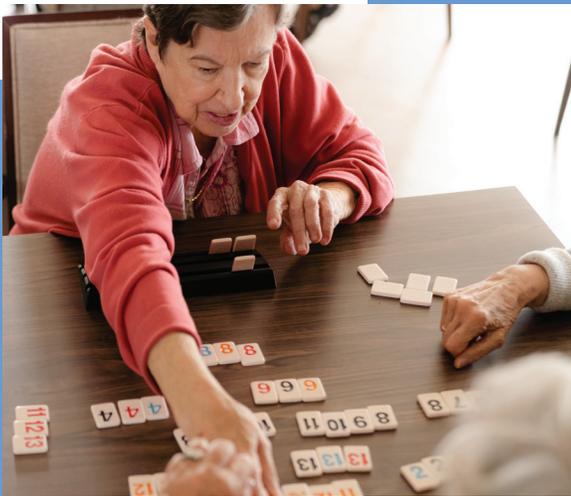
Au cours de cette séance d'information, vous en apprendrez davantage sur les défis auxquels font face les proches aidants issus de la «génération sandwich», les signes d'épuisement, les stratégies d'adaptation et les ressources d'aide disponibles.



## Ventes, stéréotypes et aînés : établir un lien de confiance avec vos clients

[séance d'environ 1 heure]

En tant que professionnels, vous interagissez avec des clients d'âges variés et leur vendez des produits. Dans le cadre de cette séance, joignez-vous à la plus grande organisation de résidences pour aînés du Canada pour apprendre à créer un lien de confiance avec vos clients. En vous présentant les étapes générales du processus de vente, nous vous aiderons à vous familiariser avec certaines des meilleures pratiques que nous avons établies après des années de travail avec les aînés, afin de trouver des solutions adaptées à leurs situations uniques. Dans un contexte de vieillissement rapide de la population, les stratégies décrites dans cette séance vous aideront à vous préparer, vous et votre entreprise, à répondre aux besoins de vos clients actuels et futurs.



## Le programme Approche mémoire chez Chartwell

[séance d'environ 30 minutes]

En considérant les déficits cognitifs au-delà d'une simple « maladie » pour nous concentrer sur l'expérience vécue par la personne concernée, nous pouvons créer des environnements qui favoriseront sa participation active à la vie de tous les jours. Chez Chartwell, le milieu de vie de la résidence ne se limite pas au bâtiment lui-même; il repose aussi sur les relations et l'esprit de communauté ancrés dans les activités quotidiennes. Le programme Approche mémoire de Chartwell est conçu pour répondre aux besoins de toutes les personnes qui en bénéficient. Apprenez-en davantage sur notre vision, nos principes et les caractéristiques qui distinguent notre programme adapté aux personnes qui en sont au stade modéré de la maladie d'Alzheimer.

---

## L'abordabilité de la vie en résidence

[séance d'environ une heure]

Le public canadien croit à tort que les soins de santé sont « gratuits » et qu'en vieillissant, les coûts associés à l'évolution de nos besoins sont couverts par des programmes gouvernementaux (partiellement, du moins) ou remboursés par des assurances ou des prestations privées. Mais la réalité est tout autre.

Comment aider les clients à comprendre que l'âge et la fluctuation de leurs besoins en matière de soins ou de mieux-être nécessitent la mise en place d'un plan adapté à leur santé et à leurs finances ? Connaissez-vous les coûts associés aux décisions de rester à la maison, de s'installer dans un espace plus petit ou de déménager dans une résidence

pour profiter d'une vie sociale active et de services de mieux-être avant d'avoir peut-être besoin de soins plus importants dans un centre de soins de longue durée ?

De nombreuses personnes ont une connaissance sommaire des différentes options offertes aux aînés, mais elles ne font des recherches approfondies sur ce sujet que lorsque survient un besoin imminent. Notre objectif est de vous donner les outils nécessaires pour aider vos clients à planifier leur retraite, en vous fournissant des informations financières sur les différentes options de soins offertes et sur les programmes gouvernementaux et les avantages fiscaux qui s'y rattachent.

## L'impact des facteurs sociaux sur le parcours d'achat des aînés

[séance d'environ une heure]

Plusieurs facteurs sociétaux influencent les décisions des aînés dans leur parcours de consommation. Cette présentation examine la manière dont ces interactions façonnent les comportements, les préférences et le parcours des aînés lorsqu'ils explorent le marché et prennent des décisions d'achat.

Nous aborderons plusieurs facteurs liés aux habitudes d'achat des aînés, notamment :

- la préférence pour la qualité et la fiabilité
- le rapport qualité-prix
- la fidélité à la marque
- le confort et la commodité
- les services de santé
- l'influence sociale
- les facteurs émotionnels

Dans l'ensemble, les normes sociales peuvent avoir une incidence sur les habitudes d'achat des aînés, en déterminant en partie leurs préférences, leurs priorités et leur perception de la valeur. Une meilleure compréhension de ces facteurs aidera les conseillers financiers à mieux adapter leurs messages, leurs produits et leurs services aux besoins et aux préférences de leurs clients.

## Élargir les possibilités: partenariats stratégiques entre les résidences pour aînés et les professionnels de la finance [séance d'environ 45 minutes]

Vous souhaitez porter votre activité de planification financière vers de nouveaux sommets? Exploitez le potentiel des collaborations avec les résidences pour aînés et démarquez-vous de vos concurrents. Au cours de cette séance, nous examinerons les avantages de la collaboration avec les résidences pour aînés, passerons en revue les stratégies permettant d'établir et d'entretenir des partenariats et tirerons parti de nos objectifs communs afin de créer des situations mutuellement avantageuses.

Avec le vieillissement de la population, les occasions de proposer aux aînés des solutions financières adaptées à leurs besoins et à leurs préférences se multiplient. Cette présentation abordera les changements démographiques, les profils des clients et les mécanismes permettant aux planificateurs financiers de mettre à profit leurs connaissances sur le secteur des résidences pour aînés afin d'accroître la confiance et la fidélité des clients. En nous appuyant sur des études de cas réels, nous verrons également comment les professionnels de la finance développent leurs activités grâce à cette approche.

## La planification proactive de l'évolution des besoins en matière de soins : une approche pratique pour les clients aînés [séance d'environ une heure]

Tout au long de notre vie professionnelle, nous planifions notre retraite de rêve. Nous envisageons un mode de vie fait de loisirs et de voyages, où nous pourrions enfin nous consacrer à nos passions et à nos centres d'intérêt. Nous préparons également la fin de notre vie en rédigeant un testament, en établissant un plan successoral, et en planifiant nos funérailles. Mais qu'en est-il de la période qui s'écoule entre la retraite active et les derniers moments de la vie? Comment aidez-vous vos clients à se préparer à l'éventualité de services de soins personnels? Que votre client souhaite vivre à domicile tout en bénéficiant de soutien ou déménager dans un logement plus petit ou dans une résidence pour aînés, il y a de nombreux éléments à prendre en compte et à planifier. Cette séance vous donnera les outils nécessaires pour enrichir votre offre de services. Vous apprendrez à discuter avec vos clients de l'évolution de leurs besoins en matière de soins, tout en développant une compréhension des enjeux financiers, sanitaires et sociaux associés à différents scénarios possibles.

## Améliorer la communication et établir un lien de confiance avec vos clients âgés [séance d'environ 1 heure]

Au cours de cette présentation, les professionnels qui travaillent avec des aînés découvriront des stratégies visant à améliorer la communication et à établir des relations de confiance. Cette séance traitera de l'art de la communication claire et empathique, en tenant compte des besoins des aînés et des défis uniques auxquels ils font face. Les participants découvriront des techniques pratiques pour adapter leur langage, interpréter les indices non verbaux et aborder patiemment les obstacles cognitifs et physiques. La sensibilité culturelle et l'adaptation de la communication aux préférences

individuelles seront privilégiées pour favoriser des interactions inclusives et personnalisées. Cette présentation traitera également de la gestion empathique des conversations difficiles et de l'utilisation appropriée de la technologie, dotant ainsi les participants d'une boîte à outils complète pour des interactions efficaces avec les aînés. Grâce à des études de cas réels et à des discussions interactives, les professionnels acquerront les compétences nécessaires pour gérer les complexités du travail avec les aînés, créer des liens significatifs et offrir des soins de qualité axés sur la personne.

---

## De l'austérité au confort chic: l'évolution des options de mode de vie offertes aux aînés [séance d'environ 45 minutes]

Inspirée des idées préconçues sur les résidences pour aînés vétustes, cette présentation sera l'occasion de discuter de l'évolution des options de mode de vie offertes aux aînés et des bienfaits pour la santé qui en découlent. Cette séance vous donnera assurément envie de découvrir ce que l'avenir nous réserve. Des établissements cliniques aux milieux de vie actifs, dynamiques et confortables, le secteur des soins aux aînés a connu de profondes transformations au cours des dernières décennies.

Les aînés peuvent désormais choisir parmi une multitude d'options, en fonction de leurs besoins et de leurs préférences en matière de santé. Découvrez les différentes options disponibles et leurs avantages pour la santé et le bien-être, ainsi que les perspectives qui se dessinent pour le secteur. Les participants verront comment aider leur clientèle à envisager autrement la vie en résidence et à mieux comprendre les choix qui s'offrent à elle.



## Vous pensez connaître la vie en résidence? Détrompez-vous! [séance d'environ 45 minutes]

Le terme «résidence pour aînés» évoque souvent des images de cliniques destinées aux personnes qui requièrent des soins complexes, mais cette représentation est inexacte. Les résidences pour aînés offrent plusieurs niveaux de soins et un large éventail de logements. Qu'il s'agisse de condos, de maisons en rangée ou d'appartements pour personnes autonomes, ou encore de logements privés destinés aux personnes ayant besoin de soins de soutien complets, les résidences ont pour mission d'améliorer la qualité de vie de tous les aînés.

Vivre dans sa propre maison est souvent présenté comme l'objectif ultime des aînés, mais à quel prix? Pour les personnes qui cherchent à contrer les effets néfastes de l'isolement social, la vie en résidence est une solution qui favorise un mode de vie dynamique et actif.

L'objectif de cette séance d'information est de vous donner un aperçu de ce qu'est réellement la vie en résidence et de ses avantages pour vos clients. Les participants comprendront ainsi la véritable nature des résidences pour aînés au Canada et leurs différences avec les centres de soins de longue durée, et apprendront comment s'y retrouver parmi toutes les options offertes.

## La vie en résidence et le secteur de l'immobilier : s'associer pour le mieux-être des aînés [séance d'environ 1 heure]

D'ici 2031, environ 25 % de la population canadienne aura plus de 65 ans. Les aînés qui choisissent de déménager dans un logement plus petit passent généralement d'une maison à un appartement en copropriété indivise. Par conséquent, le prix de ces derniers a monté en flèche, ce qui rend l'accès au marché encore plus difficile pour les millénariaux. En outre, la Société canadienne d'hypothèques et de logement a récemment publié des données montrant que les aînés conservent leurs biens immobiliers plus longtemps que par le passé, ce qui contribue à aggraver la situation déjà précaire de l'offre. Plus les gens restent longtemps à la maison à un âge avancé, et probablement sans le soutien dont ils ont besoin pour bien vivre, plus le marché de l'immobilier stagne.

En se renseignant sur les différentes options de vie en résidence offertes aux aînés, les agents immobiliers peuvent libérer des propriétés pour la vente. Cette démarche leur permet d'enrichir leurs relations avec leurs clients et de se présenter comme des partenaires informés et dignes de confiance. Compte tenu du large éventail de choix offerts, cette séance vise à vous aider à mieux comprendre ce qu'est la vie en résidence et à qui elle convient, et à déterminer si vos clients ou leurs proches peuvent en tirer profit. Nous passerons en revue tous les niveaux de soins disponibles, les différences entre les soins à domicile, les soins de longue durée et la vie en résidence, ainsi que les processus associés à chacun d'entre eux.



## Explorer les options de soin et de soutien [séance d'environ 30 minutes]

Les aînés, ainsi que leurs familles, nous parlent souvent des problèmes courants qui nuisent à leur santé et à leur bien-être. Parmi les sources de préoccupation fréquentes, citons les mauvaises habitudes alimentaires, la nutrition insuffisante, le manque d'hygiène personnelle, l'inactivité ou les erreurs de médication. Nous savons aussi que de nombreuses personnes ont du mal à s'occuper d'elles-mêmes ou d'un être cher souffrant de déficits cognitifs ou de la maladie d'Alzheimer.

Si vous ou l'un de vos proches êtes confrontés à certaines de ces difficultés, voire à toutes, nous comprenons que vous souhaitez connaître les options de soutien qui vous sont offertes pour maintenir ou améliorer votre qualité de vie ou celle de votre proche. Au cours de cette séance, nous passerons en revue les choix offerts dans la province, nous expliquerons le fonctionnement du système et nous examinerons les raisons pour lesquelles vous ne devriez pas tarder à obtenir un soutien supplémentaire.