FICHE PÉDAGOGIQUE FORMATION OMNES

Intitulé	**Les techniques de l'écoute active dans la relation thérapeutique : l'empathie pour agir**
Organisateur	**OMNES**
Public visé	**Naturopathes adhérents, non adhérents, étudiants, autres**
Durée	**Nombre de jours : 2 visio ou présentiel**
Pré-requis	**Connaissances, formations, autres compétences, aucun…**
Formateur animateur **Nom, prénom** **Présentation cursus**	**Gaëlle Bernaud** Formatrice et consultante en développement personnel et professionnel ; Coach certifiée ACSTH et Professionnelle de la relation d'aide Naturopathe
Objectifs de la formation	**Objectifs :** - développer l'écoute active ou écoute empathique - conduire des consultations en bienveillance, aussi avec les personnalités difficiles, de l'anamnèse au suivi - moduler son discours et sa technique en fonction de la réaction de l'interlocuteur - savoir utiliser positivement les différentes formes d'interventions - débusquer et dépasser les pièges de la relation - guider le consultant vers plus d'autonomie, grâce à l'écoute
Déroulement pédagogique	**Plan du cours** **Jour 1** **- l'écoute active de Carls Rogers, et l'approche centrée sur la personne** - définition - les 6 conditions nécessaires - les 3 attitudes envers le consultant ou la « qualité de présence » **- écouter : oui, et de plusieurs manières possibles** - la position de vie [++] permettant l'accueil et la bienveillance - les 6 attitudes de l'écoute (évaluation, interprétation, enquête, conseil, soutien et empathie) - leurs impacts en pratique **- développer son aptitude à l'écoute** - se mettre au diapason du consultant, une question de rythme - savoir entendre ce qui n'est pas dit - utiliser le silence - accueillir les émotions et les gérer au positif **- la technique de l'écoute** - mise en application, exercices - ressentir ce qu'impliquent et induisent les différentes attitudes d'écoute

	Jour 2 **- l'écoute, outil du naturopathe** - qu'est-ce qu'une « relation d'aide » ? - le naturopathe, professionnel de la relation **- éviter les pièges** - le « sauvetage » et la « trousse de secours du sauveur » - comprendre le « transfert et le contre transfert » - repérer et utiliser le « processus parallèle » - reconnaître et ouvrir le « cadre de référence » **- la technique au service de l'entretien** - comment passer un « contrat » de relation - les différentes interventions lors de l'entretien - les techniques de reformulation et leurs intérêts respectifs **- s'entraîner** - mise en application, exercices, étude de cas - ressentir ce qu'impliquent et induisent les différentes attitudes et technique et toujours au service de la relation
Moyens pédagogiques	Supports PDF, présentation sur écran Proposition d'exercices, analyse de cas Vidéos Documents pédagogiques remis aux participants
Méthode d'évaluation des acquis	● Feuille d'émargement ● Questionnaire d'évaluation rempli par les participants à l'issue de la formation
Informations complémentaires	**Méthode pédagogique** **La méthode** est basée sur une approche reliée à votre **expérience et votre pratique**. Vous serez donc invités à partager vos questionnements et vos expériences. Le contenu sera affiné en fonction de vos besoins et de vos demandes ; nous serons ainsi au plus près de vos attentes et de votre réalité professionnelle. La dynamique du groupe sera porteuse de sens. La théorie utilisée majoritairement est **l'Analyse Transactionnelle,** l'**approche centrée sur la personne de Rogers**, avec également des apports de la **Systémie.** Un **document pédagogique** sera remis en fin de formation.