



**FORMATION PROFESSIONNELLE : ÉCOUTE ACTIVE  
(3 jours, soit 19,5 heures)**

**PROGRAMME ET OBJECTIFS DE LA FORMATION**

❖ **NATURE DE LA FORMATION - article 63-13-1 du code du travail :**

L'action de formation professionnelle entre dans la catégorie des actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

❖ **PUBLIC :**

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant s'initier à la communication active avec la communication Ericksonienne, mais aussi aux hypnotérapeutes, aux psychothérapeutes, psycho praticiens, praticiens en communication ericksonienne, psychanalystes, psychologues, psychiatres et à toute personne travaillant dans la relation d'aide (travailleurs sociaux, professionnels de la santé) en perfectionnement d'acquis professionnel.

**OBJECTIFS :**

La formation professionnelle proposée a pour but l'acquisition et le perfectionnement des outils destinés à la pratique professionnelle de la Communication Ericksonienne dans la finalité d'un perfectionnement des connaissances pour mener un entretien individualisé avec le client.

**FORMATEURS :**

- **Orlando NAVARRO** : Détenteur d'un Master spécialité « prophylaxie », Orlando NAVARRO est également formé à la Programmation Neurolinguistique (PNL) certifiée par Society of NLP. Orlando NAVARRO justifie également avoir suivi plusieurs actions de formation en communication Ericksonienne. Il exerce en cabinet en libéral sur Montpellier. Il est co-animateur de la formation de praticien.

**PROGRAMME DE LA FORMATION**

**1<sup>er</sup> jour**

**1- ÉCOUTE ACTIVE**

- A. Écoute active 1
  - a. La théorie de Jakobson
  - b. Les 12 obstacles à la communication
  - c. Qu'est-ce que l'écoute active ?
  - d. Structure d'une séance
  - e. Les 12 reformations simples
  - f. Clarifier la demande et l'écologie

**2<sup>ème</sup> jour**

**2- ÉCOUTE ACTIVE**

- B. Écoute active 2
  - a. Le lien ou alliance thérapeutique
  - b. Les différents types de clients
    - Intervenir avec un « visiteur »



- Triangulation
- Tâche d'observation ou de réflexion
- Contrat entre plainte du tiers et celle du visiteur
- Baguette magique à trois coups
- Intervenir avec un « plaignant »
  - Mettre le client au défi de changer
  - L'injonction paradoxale
  - Plaignre la victime, jouer la provocation
  - Travail de visualisation / dissociation
  - Recherche des solutions tentées
  - La Question miracle

### 3<sup>ème</sup> jour

#### 3- LES QUESTIONNEMENTS

- A. Le questionnement
  - Les questions stratégiques
  - Les questions circulaires
  - Le lien question et émotions

- B. La pyramide de Dilts
  - a. Les niveaux logiques
    - Les différents niveaux
    - L'alignement des niveaux

#### ❖ MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

L'action de formation professionnelle est dispensée grâce à la mise en œuvre d'un processus pédagogique consistant à alterner les exposés théoriques et pratiques concourant au transfert des connaissances dans le respect de l'action de formation.

Le stagiaire se voit remettre un support pédagogique lui permettant de suivre le déroulement des séquences de formation tout en conservant un support matériel.

Le formateur utilise un rétroprojecteur pour faciliter la présentation du contenu pédagogique de la formation.

Dans le cadre du stage, le formateur se charge de faire respecter les dispositions du Règlement Intérieur applicable aux stagiaires.

Le séquençage de la formation est également supervisé par le formateur s'agissant de l'encadrement des stagiaires.

#### ❖ MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION ET D'APPRECIER LES RESULTATS

Le formateur est chargé de faire émarger les stagiaires pour chaque demi-journée de formation et de garantir le respect des horaires définis dans le cadre du stage.

A la fin de chaque stage, chaque stagiaire doit se soumettre à une évaluation sous la forme d'un questionnaire d'évaluation. Cette évaluation est destinée à mesurer la capacité des stagiaires à retenir les principes fondamentaux acquis dans le cadre de l'action de formation professionnelle.