

Frédéric Demarquet – Si Institut

06 16 45 23 79
contact@si-institut.com

www.si-institut.com
www.si-institut-therapie-breve.com

SIRET N° 440 715 159 00024 – Organisme de formation N° 117 539 082 75

PROGRAMME DE FORMATION

Transformer l'analyse de la demande en coaching ou thérapie brève en une intervention stratégique efficace et résolutoire

Compétences visées

Savoir passer d'une analyse de la demande « classique » à une analyse stratégique en croisant différentes techniques systémiques sur un mode intégratif.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser différentes techniques systémiques d'analyse de la demande
- Savoir développer un mode intégratif en analyse de la demande
- Apprendre à construire une analyse de la demande stratégique
- Savoir mettre les clients sur le chemin de la résolution dès l'analyse de la demande

Moyens pédagogiques

- Apports méthodologiques et illustrations par des exemples
- Travail sur des études de cas
- Exercices et ateliers pratiques
- Pédagogie progressive visant l'intégration et le croisement des différentes techniques

Public concerné

Professionnels de l'accompagnement des personnes, coachs, thérapeutes, consultants, mentors, facilitateurs, acteurs sociaux

Prérequis

Être un professionnel de l'accompagnement des personnes en activité

Groupe : 3 à 10 personnes
Durée : 4 demi-journées en distanciel (14 heures)
Tarif : 590€

Programme :

Intégrer les éléments posturaux essentiels du systémicien :

La logique du non-agir et ses vertus

Savoir se laisser influencer tout en influençant

Les équilibres entre interventionnisme et respect émotionno-cognitivo-comportementaux

Les effets de rythmes dans l'analyse de la demande

Les jeux de leading / pacing

L'analyse de la demande versant problème :

S'initier à la technique du scanner dynamique systémique

Comprendre les jeux de questions à feed-back positifs et négatifs d'un point de vue systémique

Savoir questionner avec la technique du plateau et de l'entonnoir

Apprendre à fractionner le problème pour le rendre plus facilement résoluble, voire pour le dissoudre

L'analyse de la demande versant objectif :

S'initier à la technique des niveaux d'objectifs

S'assurer du bon niveau d'objectif tout en initiant un travail en profondeur sur les attentes

Apprendre les techniques de freinage paradoxal pour positionner les clients

Utilisation des échelles d'atteinte des objectifs sur un mode stratégique

Savoir construire le reliquat non résolu :

Comprendre les intérêts majeurs à utiliser cette technique dès l'analyse de la demande

Savoir préparer le reliquat dès le début de l'accompagnement

Se servir du reliquat non résolu pour éviter le piège de l'utopie et des déceptions, consolider les acquis, éviter le risque de rechute

Croiser les techniques :

Comprendre comment croiser les différentes techniques d'analyse de la demande

Intégrer les techniques apprises à ses techniques habituelles

Savoir construire une analyse de la demande stratégique

Avoir toujours un temps d'avance dans la construction de l'intervention

Passer de l'analyse de la demande aux premières prescriptions de tâches :

L'intérêt des tâches orientées vers le non agir

Les aspects purement stratégiques et paradoxaux des tâches d'observation

La co-construction des prescriptions systémiques

Le double-choix stratégique dans le cadre des prescriptions de tâches systémiques
