



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION NÉGOCIATION

INTRA-ENTREPRISE

LES APPROCHES DE LA
NÉGOCIATION POUR FAVORISER
L'OBSERVANCE THÉRAPEUTIQUE

SIÈGE SOCIAL

39 rue michel ange, 91080 Courcouronnes
09 83 60 03 08
contact@caupenne-conseil.com
www.caupenne-conseil.com

REF : NG-OBSERVANCE-7

Programme valable du 01/01/2023 au 31/12/2023 / V3

LES APPROCHES DE LA NÉGOCIATION POUR FAVORISER L'OBSERVANCE

REF : NG-OBSERVANCE-7

LE CONTEXTE

La relation soignant – patient est basée sur l'écoute, la confiance et la sincérité. Il est souvent complexe de faire adhérer les patients à des traitements lourds ou des stratégies thérapeutiques longues. Des approches de négociation efficaces favorisent l'observance.

LES INFORMATIONS UTILES



DURÉE

1 jour, soit 7H00



PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis attendu



PRIX

2 200 € HT / Session



ACCESSIBILITÉ

Accessibilité PMR et sur demande pour les autres formes de handicap

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative. Le ratio Théorie / Pratique s'établit sur une base 30% théorie / 70% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices sur table
- Les mises en situation avec scénario adapté ou hors contexte

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Renforcer les compétences en négociation
- Identifier la notion de profil complexe
- Maîtriser les clés de communication adaptés
- Appréhender et déployer les techniques de négociation complexe
- Appliquer les leviers d'influence
- Savoir préparer sa négociation et rechercher l'information utile



LES APPROCHES DE LA NÉGOCIATION POUR FAVORISER L'OBSERVANCE

REF : NG-OBSERVANCE-7

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

DÉBUT DE LA FORMATION

- Présentation du Formateur
- Présentation du programme, des objectifs et du déroulé de la journée
- Tour de table et partage d'expériences

MODULE 1 L'OBSERVANCE THÉRAPEUTIQUE

- Définir la notion d'observance et l'intérêt du patient
- Identifier les freins à l'observance
- Comprendre le rôle du soignant dans l'observance
- Appréhender les influences extérieures sur les prises de décision des patients

MODULE 3 LES VISIONS DU MONDE

- Appréhender la notion de « vision du monde » sur la base de « l'effet de position de BOUDON ».
- Comprendre l'importance de la « vision du monde » dans l'équation de la confiance médecin patient.
- Invariants et discriminants : Préjugés, Présupposés, A priori Vs Neutralité, Consensus.
- Savoir passer des demandes du patient à la compréhension de son véritable besoin.
- Comprendre sans Juger.

MODULE 2 L'ÉQUATION DE LA CONFIANCE

- Définir la notion « d'équation de la confiance »
- Connaître les freins d'une relation de confiance dans un schéma médecin - patient.
- Mettre en place une écoute active pour différencier la demande et le besoin du patient.
- Prendre en compte le stress et le dysfonctionnement de la relation.
- Définir la place du mensonge dans la relation médecin - patient.

MODULE 4 ADAPTER SON DISCOURS POUR AMÉLIORER LA RELATION SOIGNANT - PATIENT

- Connaître les principes de communication et d'influence afin de s'adapter aux différentes visions du monde.
- Appréhender l'ensemble des freins de communication dans le schéma médecin - patient.
- Le passage de la confiance à l'influence dans l'environnement médical.
- L'écoute et la valorisation des « bases de sécurité ».
- Adopter un discours adapté : une communication simple, transparente et efficace.

LES APPROCHES DE LA NÉGOCIATION POUR FAVORISER L'OBSERVANCE

REF : NG-OBSERVANCE-7

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Un système de quizz est mis en place au début de la formation afin de déterminer les compétences à l'entrée de la prestation.

Un quizz final permet d'évaluer l'atteinte des objectifs de la prestation par les stagiaires.

L'écart de notation permet d'apprécier les acquis.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Les accès se font sur simple demande via notre site
www.caupenne-conseil.com/devis

Pour les stages Inter-entreprises, un calendrier annuel est fixé sur notre site internet via la page de formation.

Pour les stages Intra-entreprises, le délai organisationnel est de 1 mois avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :



Handicap moteur :

Site CAUPENNE Conseil : Accessibilité totale PMR
Site autre : à définir en fonction du lieu de formation



Handicap visuel et auditif :

CAUPENNE Conseil a constitué un repérage et la constitution d'un réseau de partenaires pouvant accompagner à l'adaptation de la formation, pour la rendre accessible.



Autre Handicap:

Nous consulter en fonction du Handicap.

