



### Objectifs

Comprendre les bases et les enjeux de la relation d'aide  
 Adopter une posture de sophrologue professionnel :  
 accueillir avec professionnalisme, savoir créer l'alliance, ...  
 Savoir clarifier la demande : définir un objectif clair, écouter, observer  
 Savoir définir un accompagnement son contenu et dans le temps  
 Étudier tous les aspects concrets de l'activité du  
 Sophrologue en cabinet



### Compétences visées

**Bloc n°2**  
 Accueillir et analyser la demande  
**Bloc n°3**  
 Construire une progression de séances, en individuel  
 ou collectif



### Programme

Jour	Savoirs	Détail des compétences
1	<b>La posture professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La réalité objective du Sophrologue</li> <li>- L'accueil du client : se présenter, parler de la Sophrologie</li> <li>- L'alliance sophrologique</li> <li>- La première séance, évaluer la demande, la clarifier, l'accueil phénoménologique</li> <li>- Définir l'objectif ou la « direction » des séances</li> <li>- Poser un cadre d'intervention</li> <li>- L'écoute active et les attitudes facilitantes</li> <li>- La reformulation et son application</li> <li>- La supervision et l'engagement</li> <li>- S'inscrire dans l'éthique et la déontologie du métier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Savoir prendre conscience de sa réalité objective et en tenir compte</li> <li>✓ Savoir accueillir avec professionnalisme</li> <li>✓ Savoir créer l'alliance : une relation de confiance et de sécurité</li> <li>✓ Savoir observer, écouter, questionner et reformuler</li> <li>✓ Reconnaître les particularités dans une relation d'accompagnement</li> </ul>
2	<b>L'organisation de l'exercice en cabinet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La réalité objective du client</li> <li>- Le séquençage des séances</li> <li>- L'organisation des séances : fréquence des RDV...</li> <li>- La gestion du temps</li> <li>- La question de l'argent</li> <li>- Les aspects pratiques rencontrés dans le quotidien</li> <li>- Le processus d'évolution du client : adapter les pratiques</li> <li>- Les profils de personnalité des clients (bavard, mutique, méfiant...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Organiser sa manière d'exercer et son lieu d'exercice</li> <li>✓ Savoir suivre et respecter le processus d'évolution du client</li> <li>✓ Savoir adapter les pratiques. La personne</li> </ul>
3	<b>Utiliser une pédagogie adaptée</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La gestion des premières séances</li> <li>- Favoriser l'autonomie, conseils pour le quotidien</li> <li>- Optimiser le temps du feed-back</li> <li>- La sophrologie : une optique humaniste</li> <li>- Revisiter sa posture professionnelle : doutes, atouts et ressources de chacun</li> <li>- Le sophrologue en devenir : développer un exercice serein</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utiliser et transmettre une pédagogie au service du client</li> <li>✓ Valoriser les applications de la Sophrologie</li> <li>✓ Déterminer ses propres axes d'intervention et son propre style</li> <li>✓ Posture professionnelle : faire confiance à ses ressources et se donner des atouts</li> </ul>



### Formateur (s)

Christine EGLEME – Sophrologue,  
 Psychopraticienne et superviseur certifié



### Méthodes pédagogiques

Exposé  
 Jeux pédagogiques  
 Brainstorming  
 Mises en situation - Jeux de rôle  
 Travail en sous groupes  
 Études de cas

**Modalités de validation : Évaluation en fin de module sous forme de QCM**  
 Liste des formateurs et programmes susceptibles de modifications