

**« La dynamique relationnelle » :
Comprendre l'humain et ses fonctionnements ;
Appréhender les enjeux de la relation
professionnelle ; Technique de l'entretien »**



Formation théorique et clinique avec supervision et analyse de pratique pour tous les professionnels concernés par les mécanismes en jeu dans la relation humaine et l'entretien professionnel.



Objectifs de la formation :

Apporter des outils de compréhension, de réflexion et d'action aux professionnels de l'échange interpersonnel.

- Eclairer les enjeux en surface et en profondeur de la relation
- Eviter les pièges de la méconnaissance des rouages à l'œuvre dans les situations relationnelles qui conduisent à l'enlèvement, à l'impasse ou à la rupture
- Identifier les enjeux et mécanismes de l'entretien côté client (ou patient) et côté professionnel

Publics concernés

Cette formation concerne tous les champs en prise avec la relation professionnelle : le secteur des soins médicaux et paramédicaux, le secteur social, les cabinets d'avocats, de notaires, les administrations, les banques, les assurances, la gendarmerie, la police nationale, les professionnels de l'éducation nationale, les associations, les réseaux, les entreprises, le secteur sportif.

Nombre de participants

Groupes limités à 25 personnes maximum (médicaux et non médicaux pourront faire l'objet de groupes distincts en fonction de la confidentialité souhaitée par les participants).

Formateurs

La formation est coordonnée par le **Docteur Nicolas Gougoulis**, psychiatre et psychanalyste et par Madame **Katryn Driffield**, Docteur en Psychopathologie Clinique et assurée par les collaborateurs de Clipsya.



Programme et déroulement de la formation

Période de formation : de **janvier 2012 à décembre 2012**

Durée : 20 jours sur 10 mois : **2 jours/mois**, soit 140 heures de formation dans l'année

Jours de formation : **vendredi et samedi de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30**

<p>M1 à M3 (mois de janvier, février, mars 2012)</p>	<p>J1 (vendredi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaissances théoriques sur les structures de personnalité, les principaux modes de fonctionnement et leur mise en œuvre. Analyse des situations interpersonnelles les plus fréquentes : séduction, agressivité, emprise, réparation, etc. - Théorie de la relation et des enjeux de la relation. Ethique de la relation, etc.
	<p>J2 (samedi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation clinique à partir d'une situation (film ou texte) : Mise en lumière des mécanismes de fonctionnement des acteurs de la relation et repérage de la dynamique et des enjeux relationnels - Jeux de rôle et reprise théorisant les mécanismes en jeu dans la relation
<p>M4 à M6 (mois d'avril, mai, juin 2012)</p>	<p>J1 (vendredi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'entretien : point de vue théorique. - Présentation de cas classiques (textes, films)
	<p>J2 (samedi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation de situations professionnelles ou de cas par les participants - Analyse du fonctionnement de l'entretien
<p>M7 à M9 (mois de septembre, octobre, novembre 2012)</p>	<p>J1 (vendredi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation de situations professionnelles apportées par les participants et analyse
	<p>J2 (samedi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cas classiques avec analyse théorique - Jeux de rôle avec reprise théorique
<p>M10 (mois de décembre 2012)</p>	<p>J1 (vendredi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Jeux de rôle et/ou analyse de situations par tous les participants
	<p>J2 (samedi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reprise théorique à partir de tous les exposés de cas. - Synthèse. - Evaluation des acquis de la formation. Bilan de l'évolution des pratiques.

Calendrier 2012

(Sous réserve de modifications pour cas de force majeure ou à la demande unanime des participants)

Janvier : Vendredi 20 et samedi 21	Février : 17 et 18
Mars : 17 et 18	Avril : 13 et 14
Mai : 11 et 12	Juin : 15 et 16
Septembre : 14 et 15	Octobre : 12 et 13
Novembre : 16 et 17	Décembre : 14 et 15

Lieu de la formation :

Clipsya, 4 Rue Rockefeller, 51100 REIMS (à côté de la Cathédrale)



Inscription dès maintenant

Bulletin de préinscription et demande de prise en charge institutionnelle téléchargeables sur le site.

Coût de la formation :

Membre Clipsya :	Le coût annuel de la formation pour 20 jours est de 2 000 euros (cotisation annuelle : 50 euros)
A titre individuel :	Le coût annuel de la formation pour 20 jours est de 2 400 euros .
Formation continue :	Le coût annuel de la formation pour 20 jours est de 3 200 euros .



FICHE DE PRE-INSCRIPTION pour 2012

Formation à la dynamique relationnelle (enjeux de la relation et de l'entretien)

À remettre avant le 15 décembre 2010 pour la première session de janvier 2012

Nom, Prénom :

Adresse personnelle :

Téléphone : E-mail :

Diplômes obtenus :

Profession :

Adresse employeur (éventuellement) :

Téléphone : télécopie :

e-mail :

Veuillez nous faire parvenir la fiche de pré-inscription* téléchargeable

L'inscription ne sera considérée comme définitive qu'après le règlement des frais de formation (paiement individuel) ou l'envoi de l'accord de l'employeur ou de l'entreprise.

Etablir un chèque au nom de Clipsya Pôle Formation.

Le coût du stage sera pris en charge :

- Par moi-même
- Par mon employeur
- Dans le cadre d'un CIF

Fait le,
Signature

Si le nombre de stagiaires requis pour le bon fonctionnement du stage n'est pas atteint, le stage est susceptible d'annulation. Cette décision intervient un mois avant le début prévu de la formation.

Ces documents peuvent être renvoyés par courrier ou par mail à l'adresse suivante :

Clipsya

Pôle formation

4 Rue Rockefeller

51100 REIMS

Clipsya@gmail.com

Téléphone : 03 26 35 16 27

- **Déclaration d'activité de formateur n° 21 51 0147551 enregistrée auprès du Préfet de Région Champagne-Ardenne**



ACCORD DE L'ENTREPRISE OU DE L'INSTITUTION

DANS LE CADRE DU PLAN DE FORMATION

Nom de l'entreprise :

Le Directeur de l'entreprise :

Adresse :

N° SIRET :

Tel. : Télécopie :

e-mail :

I - Autorise dans le cadre de son plan de formation :

.....

Adresse personnelle :

..... Tel.:

Profession :

À suivre la formation suivante :

La dynamique relationnelle : enjeux de la relation et de l'entretien

Dates : Nbr. d'heures :

II - S'engage à régler les frais de formation

Soit la somme de :

La facture établie par Clipsya devra être envoyée à l'adresse suivante :

.....

.....

Date :

Signature du Responsable
et cachet de l'entreprise

Clipsya

Pôle formation*

4 Rue Rockefeller

51100 REIMS

Clipsya@gmail.com

Téléphone : 03 26 35 16 27

- *Déclaration d'activité de formateur n° 21 51 0147551 enregistrée auprès du Préfet de Région Champagne-Ardenne*