

FORMATION CONTINUE

Praticien Naturopathe MasterClass

« Optimiser sa pratique de la consultation »

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ-REQUIS :

Naturopathes installés ou en cours d'installation ayant suivi et validé le cycle de formation Praticien Naturopathe Aesculape.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

➤ OBJECTIFS PROFESSIONNELS DU CYCLE DE FORMATION :

- Optimiser la consultation de naturopathie
- Gagner en expertise pour assurer le développement et la pérennité de son activité
- Améliorer sa technique pour recueillir plus efficacement les informations recherchées
- Dégager rapidement une problématique pertinente
- Proposer une stratégie d'accompagnement réaliste
- Mettre en place un cadre sécurisant pour son client.

FORMATEUR :

Dominick Léaud-Zachoval, naturopathe, iridologue, formateur et auteur.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Exercices pratiques et expérimentation
- Mise en situation

ÉVALUATION DE LA FORMATION :

Ce module de formation continue n'est pas soumis à évaluation. Une attestation de formation continue vous sera délivrée sur demande à l'issue des trois journées de formation.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

3 jours consécutifs : 21-22-23 avril 2026

Horaires : 9h – 12h30 et 14h – 17h30

Lieu : Nos locaux d'Aix en Provence

PROGRAMME DE LA FORMATION :

1er jour : Rappel de l'objectif de l'entretien naturopathique

- Que cherche-t-on au cours de l'anamnèse ?
- Etre efficace dans la recherche de l'information
- Lever les freins et les résistances du praticien
- Gérer le temps, les différentes séquences de l'entretien, les balises
- La prise de notes, aller à l'essentiel

1 séquence anamnèse

Ateliers de mise en pratique

2ème jour : Anamnèse et analyse simultanée en cours d'entretien

- Sélectionner les informations prioritaires et secondaires
- Hiérarchiser et prioriser les informations pour faciliter l'analyse simultanée
- Relier les différents niveaux d'informations entre eux (Physique, psychique, émotionnel énergétique)
- Dégager la problématique et la synthétiser en vue de sa restitution
- Arbitrer la stratégie (axes de travail).

3ème jour : Restitution au client et négociation des conseils

- Expliquer l'analyse et la synthèse (vulgariser)
- Proposer la stratégie (axes de travail) et la mise en place du suivi
- Formuler les conseils (simultanément à l'écrit et à l'oral)
 - Choisir les conseils non négociables
 - S'assurer de l'adhésion du client
 - Identifier les obstacles et/ou les résistances
- Proposer le suivi (plan d'action).
 - Forfait de suivi court terme (2 ou 3 consultations)
 - Accompagnement sur le long terme (1 à 2 consultations annuelle)

Ateliers de mise en pratique – application sur 1 cas

- Focus sur le développement de l'activité (Réseau, conférences, ateliers, congrès, labo...)
 - Fidélisation
 - Communication
 - Réseaux (professionnels, labos...)
 - Visibilité (Conférences, blogs, ateliers, congrès...)

TARIF :

Tarif : 630 euros nets de taxe (incluant les supports techniques et pédagogiques) prise en charge FIFPL possible

CONDITIONS D'INSCRIPTION :

L'inscription à ce module de formation continue se fait au moyen du bulletin d'inscription joint.

COORDINATION STAGIAIRES :

Référente formation continue :

Dominick Léaud-Zachoval, 04.42.29.87.48. Courriel : formation@aesculape.eu

Inscriptions et documents administratifs :

Fabienne VERNAY, 04.42.29.87.48. Courriel : aesculape13@orange.fr