



# GIORGIO NARDONE — 11 et 12 septembre 2026 - L'art de la négociation

2 jours 14,00 heures

Programme de formation

## Public visé

Ce séminaire s'adresse à tous les **médecins, psychologues, psychiatres, infirmiers, coachs et intervenants** désireux d'approfondir la **pratique stratégique** dans ses dimensions les plus fines : communication, persuasion, et accompagnement du changement.

## Infos tarifs:

- Tarif plein : 490 € \*
- Tarif réduit : 450 €\* pour les étudiants et les adhérents\*\* de l'Arepta.

Lors de votre pré-inscription, le tarif plein est appliqué par défaut. Nous vérifions votre situation avant de valider votre inscription et d'éditer la facture, afin d'ajuster le tarif si nécessaire. Mais n'hésitez pas à nous contacter pour toute demande.

**\*A noter** : le déjeuner n'est pas compris dans ce tarif.

**\*\*L'adhésion annuelle à l'AREPTA** est fixée à 30 € (*gratuite et automatique pour les personnes qui suivent une formation longue sur l'année en cours*).

## Pré-requis

Avoir un minimum de connaissances en thérapie brèves et systémiques

## Objectifs pédagogiques

- **Développer des compétences de négociation thérapeutique** pour favoriser la collaboration du patient sans rapport de force ni imposition.
- **Appliquer les principes de la communication stratégique** issus de l'école d'Arezzo pour transformer les désaccords et les émotions difficiles (peur, colère, méfiance) en alliance constructive.
- **Expérimenter des stratégies paradoxales efficaces** permettant de contourner, d'utiliser ou de dissoudre les résistances, à travers des démonstrations et études de cas cliniques.





- **Identifier les mécanismes de la résistance au changement** et comprendre pourquoi elle persiste, même lorsque le changement est souhaité.
- 

### Description / Contenu

## Séminaire clinique de deux jours animés par le Professeur Giorgio Nardone : L'art de la négociation

Comment amener le patient à collaborer sans imposer ? Comment transformer les peurs ou les désaccords en alliance constructive ? Pourquoi le changement est-il souvent redouté, même lorsqu'il est souhaité ?

Ces deux journées permettront d'explorer, à partir de la logique paradoxale propre à l'école d'Arezzo, les stratégies les plus efficaces pour favoriser le mouvement et débloquer les situations figées. Giorgio Nardone nous fera entrer dans **l'art subtil de la communication stratégique**, appliquée tant aux contextes thérapeutiques qu'aux situations humaines complexes.

### L'art de la négociation

#### Jour 1 :

- Les principes fondamentaux de la négociation
- La logique interactionnelle et la communication à double niveau.
- La relation de négociation : comment gérer le refus, la colère ou la méfiance.
- Travail sur les cas cliniques et présentation d'entretiens ou de démonstrations

#### Jour 2 :

- **La logique des résistances:** quand la solution devient le problème, typologie des résistances et stratégie de contournement.
- comment reconnaître la résistance dès les premiers échanges et adapter son langage stratégique.
- Les stratégies pour contourner les résistances et les stratégies pour utiliser les résistances : le recours au paradoxe.
- Démonstration ou présentation de patients.

### Modalités pédagogiques

En complément de son enseignement, Giorgio Nardone assurera des séances de consultation publique ou des démonstrations avec les participants.

L'interprétariat sera assuré par Pierre Jeanne-Julien, psychologue et formateur à l'AREPTA.



### Modalités d'évaluation et de suivi

Pour ce séminaire, un questionnaire d'auto-évaluation est à remplir par les participants.

### Informations sur l'accessibilité

La salle de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande particulière.