



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.