

COMMENT « VENDRE » L'OSTÉOPATHIE ? (Communication appliquée à l'ostéopathie) - Bernard Jurth -

Présentation :

Alors que nous croulons tous sous les informations, venues essentiellement d'internet, la plupart des ostéopathes sont incapables d'expliquer clairement et spontanément ce qu'est l'ostéopathie. Dans ces conditions, et dans un contexte hautement concurrentiel, « vendre » l'ostéopathie s'avère forcément de plus en plus difficile.

Objectif :

Cette formation de communication appliquée à l'ostéopathie permettra aux participants :

- d'améliorer leurs qualités relationnelles avec leurs patients,
- de progresser en matière de « savoir-être »,
- d'acquérir une fluidité mentale et verbale propre à l'ostéopathie.

Valeurs ajoutées de la formation :

- Cette formation, loin des grandes théories habituelles en matière de communication, s'articule autour de notions concrètes et d'outils spécifiques, élaborés au fil de décennies de pratique quotidienne de l'ostéopathie et de son enseignement. L'intervenant est un ostéopathe en exercice, et non pas un gourou communiquant professionnel.
- La formation se base sur constat évident : en ostéopathie, comme en bien d'autres domaines, la majorité des difficultés que l'on rencontre sont liées à des problèmes de communication. Etre capable d'identifier et de corriger ces dysfonctions relationnelles est par conséquent au moins aussi important que de savoir analyser et traiter les dysfonctions somatiques des patients.
- Un support de cours en pdf est fourni.

Extraits du programme :

- C'est quoi, « exactement », l'ostéopathie ? Qui d'entre nous n'a jamais été confronté à cette épineuse question ?
- Pourquoi sommes-nous en phase avec certains patients et moins à l'aise avec d'autres, alors que nous avons donné le meilleur de nous-même ?
- Comment expliquer, malgré un traitement « a priori » bien conduit, l'absence de résultats avec certains patients ?
- Que faire, en pratique quotidienne, face à ces questions récurrentes ?

- Quels sont les bases fondamentales de la communication interpersonnelles ?

Formateur :

- **Bernard Jurth** : ostéopathe, titulaire d'un Master 2 en sciences humaines et sociales à finalité professionnelle, formateur et enseignant à l'ISOGM en techniques structurelles et en communication appliquée à l'ostéopathie.

Modalités pratiques :

- Dates : samedi 10 et dimanche 11 octobre 2020
- Horaires : samedi : 9h00-12h00, 14h00-18h00 - dimanche : 9h00 à 12h00