Nom et Prénom du candidat : Date :

Lieu et date de formation :

Rapport d’accompagnement – Praticien en communication éricksonienne

*Supprimer cette indication dans votre rapport final :*

*Pour obtenir être certifiés, vous devez avoir réalisé un accompagnement pour 4 clients différents. Pour un des clients, vous rédigerez le rapport d’accompagnement selon le format suivant (client n°1), et pour les 3 autres clients, vous rédigerez un feedback, en suivant le modèle proposé dans la grille ci-dessous (client n° 2, 3 et 4)*

*Cette grille doit être soigneusement remplie et suffisamment détaillée, par le candidat à la certification de Praticien en communication éricksonienne. Elle doit être transmise par email sous format* ***dactylographié*** *(écrite à l’ordinateur) au plus tard quatre mois après la fin de votre formation, à l’adresse suivante :* *hansenformation@gmail.com**.*

*Il est important de ne pas noter sur cette grille d’informations privées concernant l’identité de vos sujets, afin qu’ils restent anonymes.*

*Notez par ailleurs que pour votre certification, nous vous demandons de prendre connaissance et d’accepter la charte éthique (* [*https://hansen-hypnose.com/charte-ethique/*](https://hansen-hypnose.com/charte-ethique/)*) et le code de déontologie (*[*https://hansen-hypnose.com/code-de-deontologie/*](https://hansen-hypnose.com/code-de-deontologie/)*) des Praticiens Hansen Institute.*

Client N° 1 : Rapport d’accompagnement

1. Histoire et contexte du client en quelques mots

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Plaintes formulées par le client

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Domaines principaux abordés (sujets sur lesquels porte le discours du client)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Principales croyances limitantes

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Demande / objectif négocié avec votre client (objectif « SMART »)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Enjeux, Avantages et inconvénients à atteindre l’objectif (« écologie » du système)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Stratégies de protection et solutions déjà tentées

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Ressources internes et externes (attachez beaucoup d’importance à bien noter les ressources et compétences du client)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Valeurs essentielles (leviers de motivation) ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………
2. Processus de la problématique du client :

Pensées, images, jugements :

Comportements :

Émotions :

Sensations :

1. Points d’alertes et de vigilance

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Stratégies et outils d’intervention (expliquer vos choix)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Évaluations : l’Hypno-Praticien évalue les différents changements chez son client

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Feedback du client

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Auto-feedback de la pratique

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Feedbacks client numéro 2 :

1. Comment avez-vous vécu ces séances d’hypnose ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. En quoi ces séances vous ont été utiles ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Comment décririez-vous les spécificités de votre Praticien ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Que pensez-vous des méthodes et stratégies employées par votre Praticien ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Qu’est-ce qui vous a plu ? Qu’est-ce qui était plus difficile pour vous ? Qu’est-ce qui vous a surpris ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Feedbacks client numéro 3 :

1. Comment avez-vous vécu ces séances d’hypnose ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. En quoi ces séances vous ont été utiles ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Comment décririez-vous les spécificités de votre Praticien ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Que pensez-vous des méthodes et stratégies employées par votre Praticien ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Qu’est-ce qui vous a plu ? Qu’est-ce qui était plus difficile pour vous ? Qu’est-ce qui vous a surpris ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Feedbacks client numéro 4 :

1. Comment avez-vous vécu ces séances d’hypnose ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. En quoi ces séances vous ont été utiles ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Comment décririez-vous les spécificités de votre Praticien ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Que pensez-vous des méthodes et stratégies employées par votre Praticien ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Qu’est-ce qui vous a plu ? Qu’est-ce qui était plus difficile pour vous ? Qu’est-ce qui vous a surpris ?

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………