



## Formation en entretien motivationnel

2 jours consécutifs

- Lévis 27 et 28 septembre 2018
- Laval : 1<sup>er</sup> et 2 novembre 2018

Formation accréditée et autres ordres :

OPQ - RA01961-17; OTSTCFQ - 40



**L'entretien motivationnel pour reconnaître, augmenter, accélérer la motivation et le sentiment d'efficacité, chez vos clients, pour introduire des changements et à les maintenir. Fort utile pour des clients non ou peu motivés ou pour l'adhésion à une démarche/thérapie. « Je vais vous aider à résoudre ceci par vous-même parce que vous avez ce dont vous avez besoin et nous le découvrirons ensemble ».** M. et R.

L'entretien motivationnel (EM) consiste en une approche de la relation d'aide conceptualisée par William R. Miller et Stephen Rollnick à partir des années 1980. C'est un style de conversation collaboratif permettant de renforcer la motivation propre d'une personne et son engagement vers le changement ou bien en amont pour s'engager dans une nouvelle démarche/étape. La méthode propose l'exploration chez la personne aidée de son ambivalence, ses motivations et de ses capacités de changement.

### Animateur et formateur

Mario Lévesque, conseiller d'orientation et psychothérapeute, M. Éd. Fondateur du groupe Ancora, il a développé une expertise à la fois en intervention de groupe et en intervention individuelle auprès de diverses clientèles : jeunes marginalisés, adultes dépendants, couples et différents groupes de travail. Formateur attiré en entretien motivationnel pour le CISSS du BSL. Il a dispensé la formation sur l'entretien motivationnel pour de nombreux organismes et milieux scolaire au Québec. L'accent est mis sur la créativité de chacun afin de lui permettre d'exprimer le meilleur de lui-même.

**À qui s'adresse cette formation et objectifs visés**  
Cette formation de deux jours s'adresse aux différents accompagnateurs, conseillers d'orientation, ergothérapeutes, psychologues, travailleurs sociaux, et autres intervenants œuvrant en milieu scolaire, en employabilité, en toxicomanie, dans les milieux de la santé, ainsi qu'auprès des différents organismes d'aide, etc. À la fin des deux jours, vous saurez utiliser ce type d'entretien :

- Saisir les aspects théoriques et l'esprit de cette approche ;
- Utiliser les 4 étapes : collaboration, cible, évocation et plan d'action ;
- Accélérer la motivation intrinsèque en utilisant des outils motivationnels ;
- Connaître les différents stades de changement ;
- Reconnaître les différents discours du client pour activer le changement ;
- Aider à résoudre l'ambivalence ;
- Utiliser la résistance et la dissonance ;
- Développer le sentiment d'efficacité ;
- Utiliser les échelles motivationnelles ;
- Maîtriser la balance décisionnelle ;
- Savoir utiliser l'environnement ;
- Réaliser un plan d'action...

## Méthodologie

Cette formation est autant pratique que théorique. C'est-à-dire qu'en partant de situations réelles nous mettrons en pratique les éléments appris. Les éléments théoriques (SAVOIR) sont, de façon générale, situés en début de la formation pour laisser ensuite place à des exercices plus pratiques. Des laboratoires (SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ÊTRE) seront proposés pour consolider chacun des éléments de compétences. Dans ce sens, cette démarche se situe dans un courant expérientiel et andragogique.

## Horaire des sessions

### Jour 1

8 h 30 : inscription, jus et café  
9 h 00 : début de l'atelier  
10 h 30 : pause  
12 h 00 : dîner libre  
13 h 30 : poursuite de l'atelier  
15 h 00 : pause  
16 h 30 : fin

### Jour 2

8 h 30 : jus et café  
9 h 00 : début de l'atelier  
10 h 30 : pause  
12 h 00 : dîner libre  
13 h 30 : poursuite de l'atelier  
15 h 00 : pause  
16 h 30 : fin

## Votre investissement

Pour les deux jours, votre investissement prévente (deux semaines avant) est de 360 \$ plus taxes (413,91 \$), après 400 \$ plus taxes (459,90 \$), tarif étudiant est de 290 \$ plus taxes (333,43 \$). Ici-bas pour le paiement. **Politique d'annulation :** L'annulation doit être faite deux semaines avant la session à moins de force majeure aucun remboursement ne sera fait.

## Lieu

### Centre de congrès et d'expositions de Lévis

Date : 27 et 28 septembre, 2018

Prévente avant le 14/09/18

Lieu :

5750, rue J.-B.- Michaud-Lévis (Québec) G6V 0B2 Tél. 1 888 838.3811

### Laval Comfort Inn Laval Montréal

Date : 1er et 2 novembre, 2018

Prévente avant le : 19 octobre 2018

Lieu :

2055, Autoroute des Laurentides, Laval QC H7S 1Z6 Tél. 1450-686-9050

Profession :	
Prénom et nom :	
Adresse complète	
No de téléphone :	
Courriel :	

Titre de l'activité	Lieu	Dates	Montant
			<b>Prévente 360 \$ + taxes = 413,91 \$</b> <b>Prix régulier : 400 \$ + taxes = 459,90 \$</b> <b>Tarif étudiant : 290 \$ + taxes = 333,43 \$</b>
<b>Total à payer</b>			

Vous pouvez payer par PayPal, carte de crédit, suivre ce lien. [www.groupeancora.com](http://www.groupeancora.com) dans la section calendrier des sessions institutionnelles ou bien par chèque au nom de Groupe Ancora et poster le tout à l'adresse ici-bas. Retournez votre inscription par courriel : [mlevesque@groupeancora.com](mailto:mlevesque@groupeancora.com), par la poste : OU bien par télécopieur 1 (418) 724-4226

TPS : 812373272 RT0001 TVQ : 1042432764 TQ002