

Annonce d'une mauvaise nouvelle

S'il n'existe pas de « bonnes » façons d'annoncer une "mauvaise nouvelle", certaines sont plus aidantes que d'autres.

C'est pourquoi, les professionnels impliqués doivent pouvoir appréhender les interactions et acquérir les bases de la communication avec le malade et son entourage dans l'objectif d'améliorer leur performance afin de rendre l'annonce plus professionnelle et humaine.

Objectifs

- Identifier les étapes du processus d'annonce
- Reconnaître les réactions psychologiques et émotionnelles chez le patient, les proches et le soignant
- Découvrir et expérimenter les techniques de communication adaptées à ce contexte
- Développer ses capacités d'écoute et d'empathie nécessaires
- Intégrer la démarche d'annonce dans un projet thérapeutique d'équipe

Le + de la formation

La formation vise à développer des compétences relationnelles et émotionnelles, faciliter leur expression pour permettre leur transfert en situation professionnelle. La formation proposée permettra également d'aborder avec recul certaines situations d'annonce complexes. Les ateliers de mise en situation d'annonce permettront de voir apparaître différents positionnements, de construire des savoirs et des pistes de solutions variées.

Public concerné et pré-requis

Professionnel de santé en charge de l'annonce ou de l'accompagnement (médecin, infirmier, cadre de santé, ...)

Programme

Jour 1

LES CONDITIONS DE L'ANNONCE ET DE L'ACCOMPAGNEMENT

- Rappel du contexte du dispositif d'annonce – L'annonce un temps fort de la prise en charge
- Le dispositif d'annonce et ses différents temps
- Les écueils et risques évitables
- Les conditions matérielles minimum

DEMARCHE PROFESSIONNELLE EN EQUIPE – ROLE ET MISSION DE CHACUN

- Définition du rôle et mission de chacun
- Ressources et complémentarité de chaque membre de l'équipe
- Les temps de coordination avec les autres acteurs de la prise en charge

Jour 2

L'APPROCHE DU CONTEXTE PSYCHOLOGIQUE

- Le ressenti des patients, de leurs accompagnants familiaux et des professionnels dans les situations d'annonce
- Les dynamiques psychiques, émotionnelles et comportementales liées à l'annonce et au vécu du patient/des proches
- Les mécanismes de défense des soignants

LE DEVELOPPEMENT DE SES CAPACITES RELATIONNELLES

- Les bases d'une bonne communication en situation d'annonce
- Les règles d'or de l'annonce
- L'écoute
- Le poids des mots
- La relation d'aide comme outil de soin
- Les techniques d'entretien

Votre intervenant

Psychologue clinicienne spécialiste des neurosciences

Notre démarche

- Un référentiel d'analyse basé sur les indicateurs nationaux de bonnes pratiques (recommandations et outils de la HAS, Guide méthodologique)
- Une approche pédagogique concrète et pragmatique s'appuyant sur des méthodes de pédagogie active : alternance d'exposés théoriques courts, d'études de cas, d'analyse de pratiques...
- L'élaboration d'un plan d'actions d'amélioration avec indicateurs et modalités de suivi

Livrables

En parallèle des exercices et autres annexes pédagogiques distribués au cours de la formation, chaque stagiaire se verra mettre à disposition un accès à des ressources documentaires en ligne :

- Un livret pédagogique qui pourra être utilisé après la formation comme un guide/aide-mémoire
- Des ressources documentaires, une bibliographie et/ou une webographie

Ces éléments permettront, à l'issue de la formation, de faciliter une restitution des éléments clés à retenir auprès de l'équipe ou d'un supérieur hiérarchique (outils d'aide à la diffusion de l'information).

Evaluation

La présence à l'ensemble des séances de formation est nécessaire pour l'atteinte des objectifs de la formation. Les stagiaires et l'intervenant seront ainsi tenus de signer une feuille d'émargement pour chaque demi-journée de formation suivie. Les compétences seront évaluées au fur et à mesure de la formation afin de valider leur acquisition. Les connaissances seront quant à elles évaluées par un quizz de fin de formation. Les appréciations des participants seront recueillies à l'issue de la session et à froid au bout de 3 mois via un questionnaire approprié. Nous solliciterons également les appréciations des référents de la structure commanditaire au bout dans les 6 mois qui suivent la formation. :

Intra

Durée : Adaptable selon vos besoins

Tarif : Devis personnalisé sur demande

[Demande de contact](#)

[Demande de devis](#)

[Pré-inscription](#)

Dernière modification le 23 décembre 2025 à 10h47

FORMAVENIR PERFORMANCES
139 avenue Jean Jaurès - 75019 PARIS
01 53 19 80 30
contact@formavenir-performances.fr