

REFERENTIEL-METIER DE PRATICIEN DE REIKI

Document de synthèse élaboré par Nicole Fayard (FFRU) et Dorothée Pruvost (LFDR)

Décembre 2010

I Définition du métier de praticien de Reiki (fiche ROME K 1103)

Le praticien de Reiki met en place des actions de développement des ressources personnelles (physiques, psychologiques...) en utilisant la technique du Reiki, afin de favoriser l'équilibre et le bien être et/ ou le mieux être de la personne ou de l'animal.

II Conditions d'exercice du métier :

Organisation juridique, matérielle et pratique de la profession:

<u>Organisation Juridique</u>	<u>Capacités et compétences mises en oeuvre</u>	<u>Connaissances associées nécessaires ou souhaitables</u>
Profession libérale Entreprise individuelle (auto- entrepreneurs, micro, EI, EIRL, EURL, S. A.R. L et autres Associations Portage salarial	Travail en autonomie, capacité de prises de décisions, Assumer des responsabilités Respect de la confidentialité	Formation gestion management, comptabilité, budgétaire
Salarié	Travail en équipe et respect des consignes Capacité et aptitude physiques et psychologiques	
<u>Organisation matérielle</u>		
Cabinet individuel ou en plate forme, privé ou en location Avec équipement de : table de massage, fauteuil de conversation, téléphone, ordinateur, supports publicitaires, matériel de bureau, Location de salle, pour les conférences, salon	respect des règles d'hygiène	si informatisations d'un fichier client respect des

<p><u>Actions liées à l'exercice de l'activité :</u></p> <p>Respecter la confidentialité</p> <p>Développer sa clientèle, la fidéliser,</p> <p>Gérer son entreprise,</p> <p>Travailler avec des prescripteurs et / ou des partenaires</p> <p>Evaluer le résultat des actions</p> <p>Exercer une pratique</p> <p>Se conformer à la réglementation applicable au métier des activités de bien être</p> <p>Actualiser et perfectionner ses connaissances (techniques, juridiques, commerciales, communication, etc...)</p>	<p>Mettre en place des actions commerciales et de gestion,</p> <p>Pratiquer le Reiki minimum 2^{ème} degré,</p> <p>Respecter la réglementation (applicables aux entreprises et aux métiers du bien être)</p> <p>Etre capable d'évaluer sa propre pratique et de la faire évaluer (par des groupes de professionnels)</p>	<p>obligations légales (CNIL)</p> <p>Techniques : d'écoute, communication, gestion de planning,</p> <p>Connaissances en gestion et commercial</p> <p>Etre formé au 2^{ème} degré de reiki minimum</p> <p>Connaissances des réglementations (assurances, déontologie)</p>
---	--	---

III La clientèle

Définition : Personnes ayant exprimé un besoin, une demande de bien être ou / et de mieux être, Tous âges, Tout public, particuliers, et / ou salariés en entreprises, décideurs d'entreprises ; personnes demandant du reiki pour leurs animaux; à terme: institutions dédiées au bien-être et à la santé.

<u>Actions menées pour la clientèle</u>	<u>Capacités, compétences</u>	<u>Connaissances associées</u>
Etude de marché : potentiel de clientèle sur une zone, analyse de la concurrence, Etablissement de liens avec des prescripteurs/ partenaires: médicaux (médecins, psychologues, psychiatres, paramédicaux, thérapeutes non conventionnels) esthéticiennes, autres praticiens de bien être, vétérinaires Repérage des cibles Actions commerciales ; communication pub, presse, flyers , plaquettes, cartes , internet Pages jaunes Journaux spécialisés manifestations diverses (salon, conférences) Portes ouvertes Se déplacer Fidéliser	Savoir écouter, recueillir des informations, trier des informations, savoir donner les réponses adaptées, analyser les propos recueillis, conseiller, argumenter, faire des choix (actions à mener, stratégies) répondre aux objections, expliquer clairement, Gestion du temps, planning, Moyens de déplacements, pouvoir se déplacer (matériellement et physiquement) Envois de mails ciblés,etc... Usage de tarifs publicitaires et préférentiels, etc	Formation en gestion : Etablissement de tarifs techniques commerciales : Négociation Relation clients /fournisseurs Connaissance du système RH d'une entreprise, et Connaître son / ses besoins connaissances des supports de communication, Techniques de communication animation de groupes, Conduite de réunion Connaissances associées à la prise de décisions, (marketing, ou développement personnel, coaching)

IV : Activité du Praticien de Reiki

<u>Actions</u>	<u>Capacités , compétences</u>	<u>Connaissances associées ,</u>
<p>1. <u>Prise de rendez vous :</u></p> <p>Ecoute de la personne,</p> <p>la faire exprimer son besoin, vérifier si le Reiki peut y répondre, sinon réorientation (médecins, thérapeutes non conventionnels, autres types d'accompagnement...)</p> <p>donner des informations sur : tarifs, modalités des différents types de séances, détermination de la durée de la séance, arrêt de date et heure, adresse, explication de l'itinéraire. Si enfant ou personne non autonome ; modalités spécifiques (présence de l'adulte ou de l'accompagnant).</p>	<p>Savoir écouter,</p> <p>recueillir des informations,</p> <p>trier des informations,</p> <p>savoir donner les réponses adaptées,</p> <p>analyser les propos recueillis,</p> <p>conseiller,</p> <p>argumenter,</p> <p>répondre aux objections, expliquer clairement, faire le choix du type de séance à proposer,</p> <p>Gestion du temps, planning,</p>	<p>Techniques :</p> <p>d'écoute,</p> <p>communication,</p> <p>gestion de planning,</p> <p>accompagnement et aide à la personne,</p> <p>connaissances en anatomie, psychologie.</p> <p>Connaissances des possibilités d'autres techniques d'accompagnement existant localement</p> <p>(médecins, paramédicaux, thérapies non conventionnelles, vétérinaires, etc...)</p>

<p style="text-align: center;"><u>2 : Anamnèse :</u></p> <p>Accueil de la personne,</p> <p>Identité ; Nom, prénom, date de naissance, antécédents familiaux, situation familiale, nombre d'enfants, antécédents d'accompagnement, de relaxation éventuelle, nom du médecin traitant, suivi médical éventuel, interventions chirurgicales, faire exprimer le besoin,</p> <p>Explications du Reiki, de la séance, de l'après séance, du suivi éventuel</p> <p>Confirmation ; est ce que le Reiki peut être la solution à votre besoin,</p>	<p>Savoir écouter, recueillir des informations, trier des informations, savoir donner les réponses adaptées, analyser les propos recueillis, conseiller,</p> <p>répondre aux objections, expliquer clairement, faire le choix du type de séance à proposer,</p> <p>confirmer le type de séance proposée</p> <p>Pratiquer au minimum les techniques du deuxième degré de Reiki,</p>	<p>Techniques :</p> <p>d'écoute, communication, accompagnement,</p> <p>avoir au minimum le niveau deuxième degré de Reiki</p> <p>connaissances d'anatomie, de psychologie.</p>
--	--	--

<p>3 <u>Séance</u></p> <p>La personne est soit assise, couchée sur table de massage, tout en restant habillée,</p> <p>Bilan énergétique,</p> <p>Application du protocole d'imposition des mains, selon la méthode traditionnelle de Mikao Usui , créateur de la méthode.</p>	<p>Savoir écouter,</p> <p>recueillir des informations,</p> <p>trier des informations,</p> <p>savoir donner les réponses adaptées,</p> <p>analyser les propos recueillis,</p> <p>conseiller,</p> <p>Pratiquer au minimum les techniques du deuxième degré de Reiki,</p>	<p>Techniques :</p> <p>d'écoute,</p> <p>communication,</p> <p>accompagnement,</p> <p>avoir au minimum le niveau deuxième degré de Reiki</p> <p>connaissances d'anatomie, de psychologie.</p>
--	--	--

<p>4 <u>Dialogue post séance</u></p> <p>Accueillir les ressentis éventuels de la personne, répondre aux questions si besoin,</p> <p>l'informer du suivi possible,</p> <p>prise de rendez vous pour séances suivantes si utile.</p>	<p>Savoir écouter,</p> <p>recueillir des informations,</p> <p>trier des informations,</p> <p>savoir donner les réponses adaptées,</p> <p>analyser les propos recueillis,</p> <p>conseiller,</p> <p>Gestion du temps, planning,</p> <p>Pratiquer au minimum les techniques du deuxième degré de Reiki,</p>	<p>Techniques :</p> <p>écoute,</p> <p>communication,</p> <p>gestion de planning,</p> <p>accompagnement,</p> <p>connaissances d'anatomie, psychologie.</p> <p>Connaissances des possibilités locales d'autres techniques d'accompagnement (médecins, thérapies non conventionnelles)</p>
--	---	---

--	--	--

<p>5 <u>Evaluation du résultat de la séance</u> ;</p> <p>objectif : cadre du suivi de la personne, et analyse pour le praticien de l'aspect qualitatif de son activité.</p> <p>Moyens possibles :</p> <p>bilan énergétique de la séance suivante,</p> <p>questionnement du client par téléphone,</p> <p>en direct,</p> <p>questionnaire écrit</p>	<p>Savoir écouter,</p> <p>recueillir des informations,</p> <p>trier des informations,</p> <p>savoir donner les réponses adaptées,</p> <p>analyser les propos recueillis,</p> <p>conseiller,</p> <p>argumenter,</p> <p>répondre aux objections,</p> <p>expliquer clairement,</p>	<p>Techniques :</p> <p>d'écoute,</p> <p>communication,</p> <p>accompagnement,</p>
--	---	---