



סילבוס קורס אתיקה ויחסי מטפל-מטופל

תאום ציפיות	הגדרת תהליך ורתימת המטופל לשיתוף פעולה.
הגדרת מטופל	האבחנה בין מטופל שראוי להיות לקוח לבין מטופל שראוי להפנות הלאה.
שיווק אישי	שיווק אישי, מכירות והגדרת קהל יעד. איך מגיעים לקהל לקוחות חדש? איך להשתמש בפלטפורמות הרשתות החברתיות כדי להשיג לקוחות?
התנהלות כלכלית	פיתוח היכולת לבקש כסף ולעבוד עם כסף. מקומו של הכסף בין חברים ולקוחות קרובים.
אסרטיביות	להתמודד עם מצבים "לא נעימים" - ריח גוף, דחיה להציף עקרונות בלי להפוך אותם לאישיים
יצירת גבולות	גבולות זמן טיפול, גבולות התנהגות, עודף שאלות.
ראפור ויצירת אמפטיה	פיתוח החיבור הריגשי בין המטפל למטופל ויצירת כימיה בינאישית ברמה גבוהה ובדרך מהירה
קריאת שפת גוף	היכולת להבין אנשים וסיטואציות
זיהוי תבניות התנהגות	קישור בין סיבת הטיפול להתנהלות הטיפול
הכנה לקראת הטיפול	מנטאלי, פיזי, הקשבה מלאה והכלה
ייצוגיות ורושם ראשוני	יצירת רושם מתאים לתפקיד המטפל
עיצוב המרחב הטיפולי	איפה לטפל? בבית זה מקום טוב? עקרונות המרחב הטיפולי
סימולציות	הטמעת הדברים כהכנה לסיטואציות אפשריות.

מבנה הקורס:
18 מפגשים בני 3 שעות לימוד אקדמאיות.