



**LES ATELIERS SAMED**

Atelier de formation  
pour aller à la rencontre  
de la médecine  
conventionnelle  
(cabinet médical, centre  
de soins...)



# Programme



Vos outils



Le pitch



Jeux de rôles



1

# VOS OUTILS



## Des outils simples efficaces sur-mesure

### **VOS FLYERS**

À la demande recevez le format numérique de vos flyers sur-mesure en envoyant votre demande à [communication@samed.fr](mailto:communication@samed.fr)

Avantage = vos coordonnées sont indiquées !

### **L’AFFICHE SAMED**

L’affiche SAMED est conçue pour être parfaitement informative . Ce cadre stricte est essentielle pour qu’elle puisse être imprimé.

### **LE COURRIER POUR LES MÉDECINS**

Le courrier permet d’expliquer la démarche du réseau SAMED. Les coordonnées de Coralie sont directement inscrites dans le courrier, vous pouvez donc facilement rediriger en cas de question.

### **LE PITCH**

Entrenez-vous et commencer par des contacts existants :  
on démarre simple

**BORDEAUX**



- Depuis 2016
- Femmes
- Aidant.e.s
- Intervention en entreprise

**AU SERVICE DE  
VOTRE ÉQUILIBRE**

Hypnothérapeute spécialisée en oncologie et en gestion du stress, j'accompagne les femmes concernées par le cancer du sein ainsi que leurs proches dans une approche de pratique complémentaire.

Mon approche est centrée sur les réalités du cancer du sein et du stress associé pour la personne concernée et les aidant.e.s



**SYLVIE PALIN LUC**  
06 77 12 42 06

2 rue Alfred Grimal  
33200 Bordeaux



**VOTRE  
HYPNOTHÉRAPEUTE  
SAMED®**



**INFORMATION**

**SAMED**  
SERVICE  
D'ACCOMPAGNEMENT  
AU MIEUX-ÊTRE DURABLE



**DES THÉRAPEUTES AU SERVICE DE  
VOTRE MIEUX-ÊTRE DURABLE**

- ✓ Informations sur les pratiques
- ✓ Praticiens labellisés SAMED®
- ✓ Prise de RDV facilité
- ✓ Service après séance



Ne pas jeter sur la voie publique

**POUR PRENDRE RDV**



Des praticiens labellisés selon un cadre strict de formation, le respect de la déontologie SAMED® et une obligation de supervision.

Découvrez toutes nos pratiques sur [ww.samed.fr](http://ww.samed.fr)

Cette démarche n'implique aucune forme de recommandation médicale du cabinet et s'inscrit dans un cadre strictement informatif.

Madame, Monsieur,

Dans un contexte d'augmentation du recours des patients aux pratiques complémentaires à la médecine conventionnelle, la question de l'orientation vers des praticiens formés, encadrés et identifiés constitue un enjeu croissant de sécurité et de qualité des parcours de soins.

C'est dans cette perspective qu'a été créé SAMED, un réseau visant à structurer les pratiques complémentaires en santé, en s'appuyant sur des critères de sélection et d'engagement professionnel.

Le praticien qui vous remet ce courrier est membre de ce réseau. À ce titre, il s'inscrit dans une démarche comprenant notamment :

- la vérification de son parcours de formation : présentiel, minimum heure et durée
- la vérification sa déontologie : charte disponible sur [samed.fr](http://samed.fr)
- un engagement dans une pratique responsable et complémentaire à la médecine conventionnelle, il ne substitue en aucun cas à une démarche médicale
- l'obligation de supervision et d'apprentissage continu
- le service après séance SAMED

Dans ce cadre, la mise à disposition d'une information en salle d'attente vise à permettre aux personnes qui en font la démarche d'identifier des praticiens référencés, dans un environnement structuré.

Cette démarche n'implique naturellement aucune forme de recommandation médicale de votre part et s'inscrit dans un cadre strictement informatif.

Nous vous remercions de l'attention que vous porterez à cette démarche et nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations respectueuses.

L'équipe SAMED  
[contact@samed.fr](mailto:contact@samed.fr)  
06 75 93 36 03  
<https://www.samed.fr>

**Comité de suivi et d'éthique SAMED et OPEN BOOST**

(ce comité continue de grandir, vous pouvez nous contacter pour en faire partie)

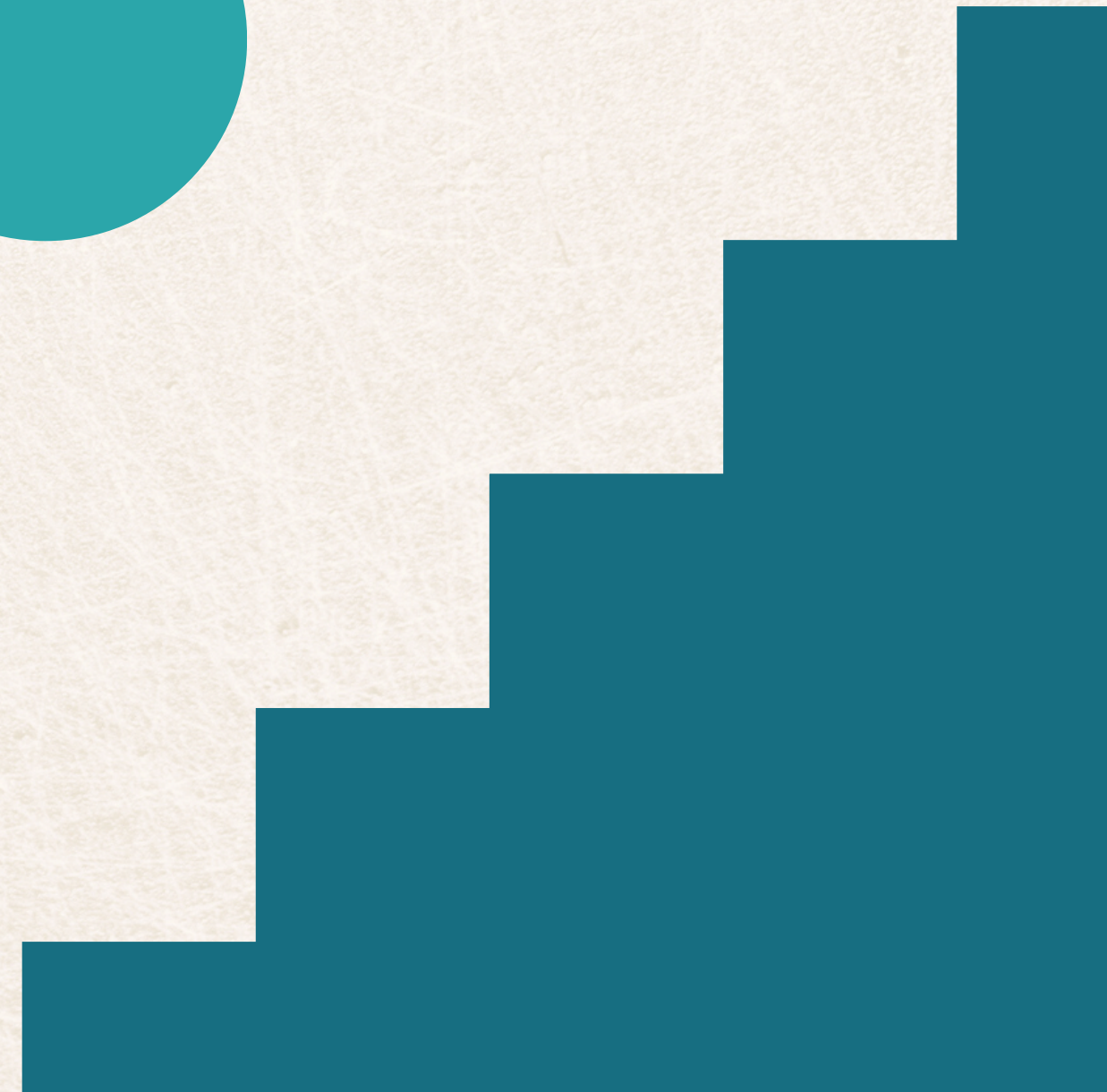
- Dr Marine Morret, Médecin généraliste
- Dr Baptiste Vallé, chirurgien anesthésiste formé à la santé intégrative
- Dr Anne-Sophie Darrigade, dermatologue,
- Dr Florence Pousset, Dr en Neurosciences et en pharmacologie
- Eve Dournel, psychologue clinicienne
- Experts des pratiques complémentaires

## LE COURRIER POUR LES MÉDECINS

Validé par une médecin généraliste :  
Dr Marie-Claire Mathieu

2

# Le pitch



## Objectifs

### OBTENIR :

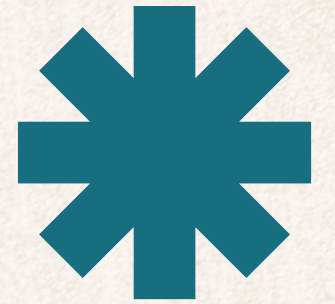
- l'accord de déposer des flyers et l'affiche
- une première relation de confiance



**PAS :**  
Convaincre  
Débattre  
Vendre



# Instaurer la confiance



L'état d'esprit c'est 80 %  
du résultat

Vous n'êtes pas là pour "prouver"  
votre pratique

Vous êtes là pour proposer un  
cadre rassurant



Le médecin ne vous connaît pas  
il protège ses patients  
il est souvent sceptique  
Donc :

soyez simple  
soyez bref  
soyez respectueux



La posture est essentielle

sourire naturel  
ton calme  
parler lentement  
regard direct

Bonjour, je suis [prénom], thérapeute installé dans le quartier.

Je fais partie d'un réseau appelé SAMED, qui encadre les pratiques complémentaires à la médecine avec un cadre structuré de formation et de déontologie.

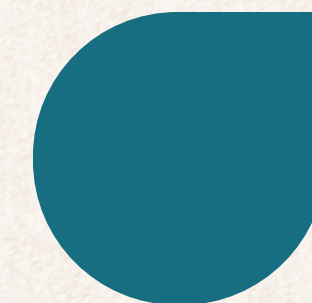
Voici un courrier du réseau pour vous en dire plus.

L'idée est simplement de permettre aux personnes qui le souhaitent d'avoir accès à une information claire.

Est-ce que je peux laisser quelques flyers et l'affiche en salle d'attente ?



# Les objections liées à SAMED



**Pour toutes objections liées à SAMED**

**Je comprends tout à fait, la démarche est récente, c'est pour cela que vous avez les coordonnées de la co-fondatrice sur le courrier, elle répondra à toutes vos questions.**

# Types d'objections et réponses fréquentes



**Je ne suis pas favorable**

Je comprends tout à fait. L'objectif n'est pas de remplacer le suivi médical, mais d'encadrer ce que les patients font déjà.

Peut-être puis je vous laisser le courrier explicatif et un flyer avec mes coordonnées?

**"Je n'ai pas le temps"**

Bien sûr, je ne vous prends pas plus de temps. Je souhaitais simplement vous laisser une information.

Peut-être puis je vous laisser le courrier et un flyer avec mes coordonnées?

**"Je ne veux pas afficher ça"**

Je comprends, merci de m'avoir accordé ces quelques secondes.

(toujours partir proprement)

**"Ce n'est pas moi qui prend la décision"**

Je comprends tout à fait, peut-être puis je vous laisser le courrier et des flyers et l'affiche, mes coordonnées sont sur le flyer si le médecin souhaite me rencontrer je suis disponible et disposée à lui offrir une séance !



“ Je ne suis pas là pour convaincre, je suis là pour rassurer ”



### ERREURS À ÉVITER ABSOLUMENT

- parler trop longtemps
- expliquer sa pratique en détail
- argumenter
- chercher à convaincre
- critiquer la médecine



### CE QUI MARCHE LE MIEUX

3 choses :  
brièveté  
clarté  
respect

### CE QUE VOUS LAISSEZ

- flyer personnel
- courrier SAMED
- affiche (si accepté)



### ASTUCE

dire moins → obtenir plus

le médecin doit sentir :

- aucun risque
- aucune pression
- aucune dérive



## OBJECTIF RÉALISTE

Sur 10 médecins :

2 à 5 acceptent

5 à 8 refusent

→ Cela est normal



## STRATÉGIE LONG TERME


→ Revenir dans 2 a 3 mois

→ Rester visible

→ La confiance se construit  
avec le temps



## TENIR UN DOCUMENT DE SUIVI DE VISITE



**Rappelez-vous :**  
**vous ne venez pas vendre**  
**vous venez rassurer**  
**vous ne venez pas convaincre**  
**vous venez proposer**  
**Et c'est cette posture qui fait toute la différence.**

The background is a light beige, textured surface. On the right side, there are several large, teal-colored geometric shapes: a curved segment at the top right, a diamond shape with a circle inside it in the center, and another curved segment at the bottom right. The number '3' is inside a teal square on the left side.

3

# Jeux de rôles

N'hésitez pas à vous entraîner !