

Compétences de base	Compétences clés	Outils de compétence
A. Prodiguer la naturopathie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Posséder une connaissance reconnue des sciences naturopathiques. 2. Posséder une connaissance à jour des suppléments : <ul style="list-style-type: none"> • Vitamines • Minéraux • Acides gras essentiels • Probiotiques • Plantes médicinales • Organothérapie • Huiles essentielles • Etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Biologie • Anatomie et physiologie • Pathologie • Biochimie • Phytothérapie • Nutrithérapie • Nutrition et alimentation • Vitaminothérapie • Interactions avec médicaments
B. Recueillir les informations du client	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifier les attentes et les besoins 2. Favoriser l'échange 3. Obtenir les informations requises 4. Rechercher les causes des déséquilibres 5. Comprendre et interpréter les analyses 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaires : subjectif/ standardisé • Analyses sanguines/ biochimie médicale etc. • Tests : In-Lab; Cheveux; Sang vivant
C. Élaborer un bilan naturopathique	<ol style="list-style-type: none"> 1. Évaluer les situations d'urgence, les risques pour la vie et référer 2. Identifier évaluer l'état de santé, le terrain 3. Effectuer la synthèse des données recueillies 	

D. Préparer un protocole naturopathique

1. Évaluer la capacité du client à suivre le protocole proposé.
2. Proposer des solutions naturopathiques
3. Proposer des solutions alternatives (psy, acupuncture....)



Charte de compétence des naturopathes agréés du Québec

Compétences de base	Compétences clés	Outils de compétence
E. Assurer le respect des encadrements : légal, réglementaire et déontologique	<ol style="list-style-type: none">1. Connaître le code de déontologie2. Mettre en place des conditions de travail appropriées3. S'assurer de la confidentialité des renseignements obtenus4. S'assurer du respect entre professionnels5. Tenir des dossiers adéquats.	
F. Communiquer	<ol style="list-style-type: none">1. Démontrer des habiletés interpersonnelles2. Offrir au client toutes les informations pertinentes nécessaire à sa demande.3. Choisir le véhicule de communication	
G. Démontrer des compétences personnelles	<ol style="list-style-type: none">1. Faire preuve d'empathie2. Faire preuve d'écoute et d'intérêt3. Interpréter et observer4. Démontrer l'esprit d'analyse et de synthèse5. Faire preuve d'autonomie6. Assurer son développement personnel et professionnel (formation continue)7. Assurer sa qualité de vie et son bien être	