

PROGRAMME DE FORMATION

Praticien en Hypnose conversationnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de :

- 1- Approfondir les connaissances du questionnement stratégique
- 2- Repérer et utiliser les leviers inconscients, comme leviers inductifs
- 3- Induire une transe hypnotique sans induction
- 4- Approfondir les connaissances des recadrages conversationnels

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Niveau praticien validé

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

6 jours / 42h. De 9h à 13h et de 14h à 17h. 12 stagiaires prévus.

Les prochaines dates sont indiquées sur le site internet : www.efth.fr.

LIEU DE LA FORMATION

Au siège du centre de formation : Efth - 948 route des anciens combattants d'Indochine - Résidence Vignelongue - 83500 La Seyne sur mer

CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1

Révisions suggestions hypnotiques

Suggestions directes

Suggestions indirectes :

- Par saupoudrage
- Par négation
- Par évocation
- Les présuppositions et le double lien
- Avec un lien temporel
- Par une phrase interrompue
- Par confusion

Document mis à jour le 12/08/22

Leviers inductifs

- Saturation
- Confusion / désorientation
- Imagination
- Émotion
- Focalisation
- Relation

Jour 2

Les recadrages conversationnels

- Le processus de recadrage
- Schéma du processus de recadrage
- Redéfinition du Méta-modèle
- Index de référence
- Contre-exemple
- Temps : passé
- Temps : futur
- Méta-cadres

Jour 3

Révisions des recadrages conversationnels

Le « Clean language »

- Le principe
- Les différentes questions

Jour 4

Les structures de conversation thérapeutique

- Dissocier la personne du problème
- Compléter les blancs de l'histoire
- Justifier l'espoir
- La progression
- La fragmentation

Jour 5

Les patterns de conversation

- Accumuler des ancrages positifs et de la confiance
- Décaler l'état de conscience
- Faire passer une idée et renforcer la suggestibilité

Jour 6

La provocation, selon Franck Farrelly

- Mise en garde
- Principes fondamentaux de la démarche provocatrice
- Quelques tactiques utilisées :
 1. Interrompre le client
 2. Faire l'avocat du diable
 3. Proposer des solutions absurdes
 4. Donner une seule explication
 5. Demander toujours plus de détails
 6. Blâmer le client ou blâmer tout le reste
 7. Imiter et mimer le client
 8. Illustrer l'impact du comportement du client sur autrui
 9. Une chose et son contraire
 10. Exagérer les auto-critiques du client
 11. Développer l'état interne approprié

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Partie théorique : Les cours sont dispensés oralement par le formateur, avec le livret de formation comme support de cours

Partie pratique : Chaque protocole est démontré par le formateur, pour être ensuite pratiqué entre stagiaire, sous la supervision de l'enseignant.

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Formateur : Perie Morgan, Maître praticien en Hypnose, certifié par « Hypnosup », formé également à l'ARCHE. Pratique en cabinet depuis 2015. Formateur depuis 2017.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des stagiaires se fait en contrôle continu, lors de la supervision de la pratique.

MOYENS TECHNIQUES

Tableau de présentation, tables, chaises.

TARIF

1100 € TTC prix public

1260 € TTC prix en financement / entreprises

DELAI D'ACCES

Les inscriptions doivent être réalisées au plus tard une semaine avant le début de la formation.

CONTACT

Morgan Perie

Par email : contact@efth.fr

Par téléphone : 09 54 65 72 34

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.