

📁 Compétences personnelles et relationnelles

Hypnose subliminale discrète-persuader et vendre

Présentement, cette formation est offerte uniquement en format privé.

Contexte

L'hypnose subliminale discrète est un ensemble de techniques qui ciblent l'inconscient d'une personne sous l'effet des messages subliminaux, afin d'altérer implicitement sa perception, ses pensées, ses émotions ou bien son comportement, pour pouvoir l'orienter à agir dans une direction voulue. Une formation dans ce domaine devient alors primordiale pour l'efficacité d'influence et de persuasion tant à l'échelle personnelle que professionnelle.

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, vous serez en mesure de :

- comprendre le fondement de la motivation humaine ;
- pouvoir vous servir de vos habilités psychologiques pour améliorer vos performances sociales, personnelles et professionnelles ;
- maîtriser la pratique, le décodage et l'interprétation de toute forme de communication ;
- augmenter les chances de persuasion auprès des personnes cibles ;
- avoir le contrôle sur n'importe quelle situation sociale ;
- stimuler des comportements souhaités chez les personnes cibles ;
- renforcement de la motivation chez les personnes cibles ;
- renforcer votre confiance et votre estime de soi ;
- consolider éthiquement les messages et discours transmis dans divers domaines tels que la négociation, le leadership, le marketing, la vente, la thérapie, l'enseignement, l'entérinement physique, etc. ;
- créer un environnement coopératif et harmonieux qui permettra de faciliter la relation dans des environnements adverses ;
- améliorer vos compétences en communication en permettant de transmettre des messages de manière plus motivante et persuasive.

Contenu

- Introduction à l'hypnose subliminale discrète
- Contrôler l'action de l'autre
- Contrôler via des histoires
- Le pouvoir de coopérer
- Un modèle d'hypnose subliminale discret
- Les désirs
- Le non verbal
- Les lois de communication inconscientes
- Le secret de l'hypnose subliminale discrète
- L'art d'anticiper l'action de l'autre
- Influencer éthiquement le processus de prise de décision chez l'autre

Approche pédagogique

L'approche pédagogique de la présente formation est composée d'exposés magistraux, de présentations interactives, de discussions d'équipe, d'échanges et de réflexions sur des mises en situation, ainsi que de cas vécus par les personnes participantes. La formation est principalement pratique, tout en se basant sur des concepts théoriques.

Durée et Unité de formation continue (UFC-UQO)

Cette formation est d'une durée de 7 heures et donne droit à 0,7 unité UFC-UQO.

Clientèle cible

Cette formation s'adresse à toute personne intéressée à se doter éthiquement des connaissances en matière de communication inconsciente influente, principalement, dans le domaine de vente, des affaires, de leadership et des relations personnelles.

Personne formatrice

Le Pr **Issam Telahigue** cumule vingt-quatre ans d'expérience en recherche et enseignement supérieur, conseil en développement et gestion internationale, administration publique, tourisme et services financiers. Il est spécialiste en psychologie du consommateur, marketing, communication intégrée, négociation internationale, gestion interculturelle, modélisation des comportements coopératifs et conflictuels des agents, gestion des projets internationaux, développement international, etc. Depuis 2008, le Dr Telahigue enseigne le marketing, le commerce international, la gestion de projets et la méthodologie quantitative en français, anglais et espagnol, dans plusieurs universités (Québec/Canada, France, République Dominicaine, Espagne). Il est actuellement professeur de marketing, de commerce international et de gestion de projets à l'UQO depuis 2011. Le Pr Telahigue est reconnu pour ses compétences pédagogiques, sa maîtrise de plusieurs langues et son approche multidisciplinaire de recherche en négociation internationale. Il est également passionné par la psychologie, les mathématiques et les arts martiaux, et il détient un doctorat, une maîtrise et un MBA dans le domaine du marketing, la gestion des affaires internationales, ainsi que les méthodes quantitatives. Dans l'ensemble, ces atouts font de lui une excellente

ressource de formation dans le domaine en question.

<https://formation-continue.uqo.ca/formation-continue/hypnose-subliminale-discrete-persuader-vendre>