UQO | FORMATION CONTINUE

Compétences personnelles et relationnelles

Hypnose subliminale discrète-persuader et vendre

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.
