

Prism  
évolution  
DÉVELOPPEUR DE POTENTIEL

**Une formation INNOVANTE,  
combinant la pertinence du questionnement  
de COACHING et la posture du coach et des  
techniques puissantes de l'HYPNOSE**

# FORMATION EN HYPNO-COACHING

Délicat mélange entre l'hypnose et le coaching, l'hypno-coaching intègre deux métiers en une approche pertinente et efficace pour lever les blocages et peurs dans la partie inconsciente et développer des potentiels en conscience, donner du sens en prenant en considération ses valeurs pour se mettre en mouvement vers l'atteinte de ses propres objectifs...

Riches de notre expérience et du retour d'autres professionnels, nous avons construit une formation pragmatique et opérationnelle répondant aux besoins et attentes de chacun dans le domaine de l'accompagnement.

Nous avons développé une formation innovante, structurée et structurante. Structurée parce qu'elle a un cadre défini, des processus de questionnement spécifiques à la réflexion, des étapes précises vers l'action.

Structurante parce qu'elle intègre une méthode et des outils qui amènent une logique de raisonnement.

Elle vous permet de comprendre progressivement le mode de fonctionnement de vos clients ou patients et intègre une posture et des attitudes adaptées.

Partageant les valeurs de Curiosité, d'Authenticité, de Respect, de Partage, d'Ecoute, de Diversité, d'Innovation, d'Énergie et de Motivation, notre équipe de professionnels s'engage à vous accompagner tout au long de la formation afin que chacun puisse, à son rythme, intégrer la posture d'accompagnement et les techniques de coaching.

Bien plus que des techniques, vous développerez une réelle posture d'accompagnement en travaillant sur des situations concrètes et vous développez une pertinence dans votre questionnement permettant de mettre en conscience des problématiques plus profondes.

Partageant les valeurs de Curiosité, d'Authenticité, de Respect, de Partage, d'Ecoute, de Diversité, d'Innovation, d'Énergie et de Motivation, notre équipe de professionnels s'engage à vous accompagner tout au long de la formation afin que chacun puisse à son rythme intégrer la posture et les techniques d'hypnose

## **Prérequis :**

Formation en langue française uniquement

Validation de la candidature du stagiaire après entretien téléphonique avec le directeur de formation

## **Modalités et délais d'accès :**

Ouverture des inscriptions 6 mois avant le début de chaque session

Clôture des inscriptions 1 semaine avant le début de chaque session

## **Modalités d'évaluation :**

- **en cours de formation** : évaluation des acquis à la fin de chaque module
- **entretien d'évaluation** de 30 mn **en fin de formation devant le jury/formateur**

**Accueil des personnes en situation de handicap** : Nous consulter



## L'OBJECTIF DE NOS FORMATIONS

Former des professionnels de l'accompagnement de haut niveau souhaitant intégrer **une nouvelle posture**, exercer **le métier l'accompagnement**, utiliser les **techniques pertinentes dans leur pratique métier actuel ou à venir**, dans un cadre éthique et une déontologie propre à l'accompagnement de personnes.

Pour vous permettre d'intégrer **les bonnes pratiques de savoir / savoir-faire et savoir-être** dans un temps court, nous avons privilégié l'apport de méthodes et techniques à distance, pour optimiser la pratique sur les journées en salle afin de vous permettre d'acquérir l'expérience et une nouvelle posture par la pratique.

C'est également vous permettre d'**acquérir une grande connaissance du fonctionnement humain** afin d'être plus efficace dans vos accompagnements et votre posture avec des approches de Programmation Neuro Linguistique, de Neurosciences et de profil comportemental.

C'est aussi vous accompagner dans le lancement de votre **futur métier dans le domaine de l'accompagnement en coaching et hypnose**

### UNE FORMATION DE COACH INNOVANTE S'OFFRE A VOUS :

- **Une formation d'Hypno-Coach**
- ✓ La posture et le recul nécessaire pour exercer le métier de l'accompagnement
- ✓ Expérimenter et intégrer les méthodes et outils dans les situations réelles
- ✓ Gagner en agilité et dans la maîtrise du processus d'accompagnement
- ✓ Acquérir des techniques et les outils innovants, pragmatiques et concrets
- ✓ Une grande connaissance du comportement humain

### LES PLUS :

- ✓ Une acquisition de la **posture et des techniques** par la pratique enrichie par des approches pédagogiques novatrices
- ✓ Une **pédagogie innovante et un apprentissage évolutif**
- ✓ Des échanges et partages d'expériences avec les différents professionnels
- ✓ Un accompagnement dans **le démarrage de votre activité**
- ✓ Un suivi post formation
- ✓ Une formation complète et directement opérationnelle
- ✓ Des temps de **TRAINING entre les séminaires** pour plus de pratique
- ✓ Un réseau de Coach professionnel favorisant les échanges avec ses pairs



## POUR LA FORMATION D'HYPNO- COACH

### 24 JOURS DE FORMATION SUR LE TRAVAIL DE LA POSTURE DE COACH ET L'INTÉGRATION DES OUTILS DE COACHING ET D'HYPNOSE

- Des apports théoriques en WEBINAR (en formation à distance en direct avec un formateur) pour vous permettre de vous former sur les théories sans vous déplacer.
- Des supports de formation disponibles en ligne pour un apprentissage à votre rythme (accès illimité au campus net de PRISM'EVOLUTION) où que vous soyez.
- Un accompagnement individualisé tout au long de la formation pour vous permettre une progression à votre rythme (formation à distance, supervision, accompagnement sur votre projet professionnel, training en salle)
- Un accompagnement sur le démarrage de votre activité avec d'autres professionnels, agence marketing pour vous permettre de répondre à toutes vos questions et inquiétudes (mise en lien avec des professionnels de la création d'activité).
- Un suivi post formation pour vous accompagner dans le développement de votre activité à 3 mois.
- Des groupes limités à 10 à 12 personnes pour un apprentissage plus individualisé.
- 2 professionnels de l'accompagnement /coach/praticien en Hypnose présents dans les ateliers pour des retours et un suivi personnalisé sur vos mises en situation.
- 5 formateurs professionnels avec des expériences et spécialisations diverses pour favoriser la richesse des échanges et les retours d'expériences (Thérapeute, psychologue coach de vie, coach professionnel dans le domaine public et privé, psychothérapeute, formateur et consultant, RH, coach adolescent...)
  
- 24 jours de présentiels pour travailler la posture d'accompagnement 192heures
- De la pratique en présentiel pour vous professionnaliser + 30 heures
- Des supervisions pour l'analyse de la pratique 3 heures
- Formation ouverte à distance en cours audio différés vous permettant d'entendre les cours à votre rythme 10 heures

**Objectif de cette formation :** Vous serez posé des questions, écouter, reformuler, vous aurez intégré les étapes d'un entretien, la posture de coach et des outils d'hypnose et de coaching

# LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES





## **Pendant les séminaires**

- Des séminaires animés par **des formateurs professionnels exerçant leur métier pour des retours personnalisés** et leurs disponibilités sur les mises en situation.
- Une **évaluation continue par les formateurs** pour vous permettre de corriger votre pratique au fur et à mesure.
- Les **journées en salle sont orientées à plus de 70%** sur de la pratique pour vous permettre d'acquérir rapidement la posture d'accompagnement.
- Des **échanges entre participants et des retours d'expériences des différents formateurs professionnels pour se positionner** en tant que professionnel ou futur professionnel.
- **La disponibilité de notre équipe pendante et entre les séminaires** pour favoriser un parcours sécurisé et une pratique du métier.

## **Entre les séminaires**

- Notre équipe de professionnels à vos côtés pour vous accompagner dans votre progression.
- Des formations à distance en direct avec un formateur pour acquérir la théorie que vous expérimenterez en présentiel.
- Des supervisions : des supervisions téléphoniques de 1 heure au rythme d'une par mois pour vous permettre d'exposer les situations délicates de coaching vécues et d'enrichir votre pratique par des échanges avec un superviseur.
- Des entretiens entre participants de la formation pour parfaire votre pratique en toute sécurité entre participants. Ces séances téléphoniques permettent de développer votre posture en dehors des ateliers.

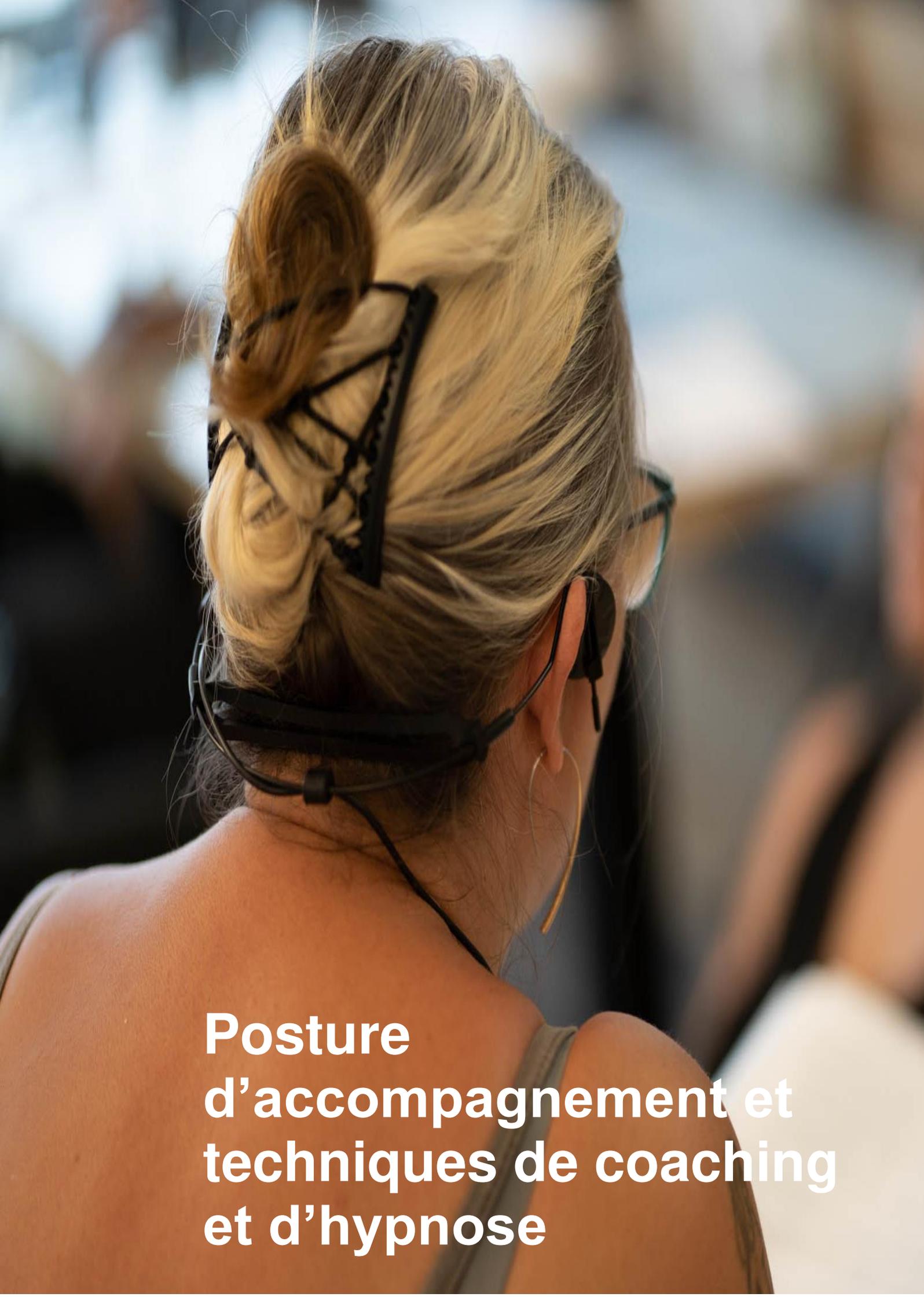
Elles sont organisées entre participants dans le cadre d'un travail en binôme par téléphone ou en face à face et sont étudiées dans le cadre des supervisions.

- Des entretiens téléphoniques individualisés pour consolider les pratiques professionnelles.
- Des entretiens extérieurs pour vous permettre de pratiquer dans les environnements extérieurs à la formation en tant que futur professionnel.

Cette démarche vous permettra également de présenter et argumenter vos accompagnements en tant que professionnel en devenir.

## **Pour une professionnalisation**

- Un accompagnement tout au long de la formation par des retours individualisés des formateurs
- Des points d'étape pour vérifier la bonne intégration des techniques et du travail de la posture
- Une disponibilité sur la formation pour vous accompagner sur votre projet.



**Posture  
d'accompagnement et  
techniques de coaching  
et d'hypnose**



# PROGRAMME DE FORMATION POUR LA FORMATION DE HYPNO-COACHING

---

## SEMINAIRE 1 : OUTILS DE COMMUNICATION ET TECHNIQUES COACHING

### 3 JOURS POUR INTÉGRER LES OUTILS DE COMMUNICATION ET VOUS APPROPRIER LES TECHNIQUES DE COACHING

---

#### CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTS TYPES D'ACCOMPAGNEMENT ET LEURS SPÉCIFICITÉS

- ✓ Les différents types d'accompagnement.
- ✓ Les spécificités des postures : consultant, thérapeute, coach de vie (ses champs d'interventions), coach d'adolescent et coach en organisation privée ou publique (individuel et équipe).
- ✓ Le développement des métiers aujourd'hui et les attentes des clients.

#### INTÉGRER LES COMPÉTENCES DE L'ACCOMPAGNEMENT

##### S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION VENANT DE LA PNL CRÉER UN ESPACE ET UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SON CLIENT

- ✓ Expliquer le fonctionnement de l'entretien, la déontologie de la confidentialité qui en découle.
- ✓ Poser le cadre d'un entretien (durée, confidentialité, déroulée, etc.)
- ✓ Développer une écoute empathique et neutre, savoir écouter entre les mots.
- ✓ Comprendre le mode de communication de son interlocuteur et s'adapter pour une meilleure qualité relationnelle en utilisant le registre du VAKOG.
- ✓ Relancer pour obtenir plus d'informations.
- ✓ Différencier la demande exprimée et l'objectif poursuivi.

##### INTÉGRER L'ART DU QUESTIONNEMENT, ET L'EFFICACITÉ D'UN BON FEED-BACK

- ✓ Comprendre les différentes typologies de questionnement et se les approprier (questions ouvertes, fermées, orientées, de clarification)
- ✓ S'approprier les questions de type coaching et connaître leurs sens.
- ✓ Faire un feed-back pertinent en fonction de la situation.

##### ACQUÉRIR LA STRUCTURE D'UN ENTRETIEN

##### S'APPROPRIER LES 8 PHASES D'UN ENTRETIEN :

- ✓ La création d'un lien de qualité et d'une relation de confiance
- ✓ Une analyse objective de la situation posant des difficultés
- ✓ Le sens de l'objectif poursuivi
- ✓ Les actions qui ont déjà été menées et les appuis que l'on possède pour bouger
- ✓ Les possibilités de changement qui sont envisageables et les décisions retenues pour bouger
- ✓ Les actions concrètes à mettre en place pour atteindre son objectif
- ✓ La motivation à mettre en place les actions décidées
- ✓ Savoir engager vers l'action

##### POSER DES QUESTIONS PERTINENTES ET STRUCTURÉES

Permettant à son client ou patient de voir la situation sous un autre angle et comprendre sa difficulté.

Clarification de l'objectif à atteindre en 5 points (questionner avec la technique du SMARTER).

# PROGRAMME DE FORMATION

## INTER-SÉMINAIRE

APPORT DE THÉORIE  
& DE TECHNIQUE

### WEB FORMATION

#### APPORT D'INFORMATIONS

Explication des saisons avec la pensée chinoise  
L'application du changement avec la roue d'HUDSON  
Présentation des 5 émotions et comment elles sont générées  
Le lien entre les émotions et les énergies expliqué avec les neurosciences  
Savoir travailler les talents et compétences : leurs origines et utilisations  
Les valeurs et comment elles conditionnent notre vie  
La posture d'accompagnement

#### APPORT DE TECHNIQUES AVANT LES MISES EN APPLICATION SUR LES ATELIERS EN PRESENTIEL

Présentation de l'utilisation « la roue d'HUDSON dans un accompagnement »  
Présentation de comment on travaille sur les talents et valeurs  
Présentation des profils comportementaux et applications

SÉMINAIRE 1  
> SÉMINAIRE 2

---



# PROGRAMME DE FORMATION

## SEMINAIRE 2 : IDENTITÉ ET POSTURE

3 JOURS POUR ACQUÉRIR PLUS D'AISANCE DANS VOS ENTRETIENS ET DÉVELOPPER VOTRE POSTURE

---

### COMPRENDRE ET ACCOMPAGNER LES ÉTAPES DE CHANGEMENT

- ✓ Comprendre et accompagner les phases du changement avec la roue du changement
- ✓ Accompagner les phases de changement basé sur les travaux Elisabeth Kugler Ross (deuil et changement)
- ✓ Mesurer l'impact des changements dans les domaines professionnels ou de vie
- ✓ Identifier les domaines impactés par la situation
- ✓ Accompagner le ou les domaines et stabiliser les domaines environnants

### LA GESTION DES ÉMOTIONS DANS UN ENTRETIEN

- ✓ Identifier les différents types d'émotions
- ✓ Accompagner en tenant compte de l'échelle émotionnelle
- ✓ Savoir gérer son énergie et l'énergie de son client ou patient en fonction de l'émotion impactée
- ✓ Les étapes du deuil
- ✓ Accompagner la réaction et stabilisation émotionnelle
- ✓ Comprendre le cycle des énergies en fonction de l'avancement de l'entretien

### DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES ET TALENTS

- ✓ Mettre à jour les talents dans le parcours de vie
- ✓ Clarifier les compétences dans les différentes activités personnelles ou professionnelles et les transposer dans ses projets personnels ou professionnels
- ✓ S'appuyer sur les valeurs pour trouver la motivation dans ses projets de vie
- ✓ Identifier les besoins de son client et comment les développer dans ses projets
- ✓ Développer les points forts et les points d'appui

### IDENTIFIER LES VALEURS DE SON CLIENT

- ✓ Mettre en avant les valeurs de son client
- ✓ Identifier celles qui sont impactées par la situation
- ✓ Donner du sens à celles qui sont respectées dans l'atteinte de l'objectif

### DÉVELOPPER SA POSTURE

- ✓ Acquérir la juste distance dans l'entretien
- ✓ Développer et maintenir l'empathie avec son client
- ✓ Écouter et dérouler un questionnement stimulant, amenant la réflexion pour favoriser l'expression et l'action
- ✓ Identifier son profil comportemental et celui de son interlocuteur
- ✓ Comprendre les points de blocage et zones de vigilance de son interlocuteur
- ✓ Adapter son rythme et attitude et celui de son interlocuteur

# PROGRAMME DE FORMATION

## INTER-SÉMINAIRE

APPORT DE THÉORIE  
& DE TECHNIQUE

### WEB FORMATION

#### APPORT D'INFORMATIONS

Comprendre les comportements et attitudes avec les grilles de comportement venant de la PNL

Comprendre le positionnement de son client dans la situation exprimée avec les outils d'analyse transactionnelle

Origine des peurs et croyances (Neuroscience)

#### APPORT DE TECHNIQUES

Intégrer comment on déroule les niveaux logiques de DILTS

Présentation de la ligne du temps

Les différentes techniques pour réévaluer les croyances

SÉMINAIRE 2

> SÉMINAIRE 3



# PROGRAMME DE FORMATION

---

## SÉMINAIRE 3 : AGILITÉ ET PERFORMANCE

### 3 jours pour travailler sur son agilité et sa performance dans ses entretiens

---

#### INTÉGRER DES GRILLES DE COMPRÉHENSION DU FONCTIONNEMENT HUMAIN DANS SON ACCOMPAGNEMENT

- ✓ Accompagner le changement de comportements et attitudes avec les outils de comportement venant de la PNL
- ✓ Présenter et faire positionner son client ou patient dans la situation exprimée avec les outils d'analyse transactionnelle

#### ACCOMPAGNER LES PEURS ET CRAINTES

- ✓ Identifier les peurs et craintes bloquant la mise en mouvement
- ✓ Identifier et réévaluer le système de croyances
- ✓ Travailler sur les croyances limitantes
- ✓ Renforcer les croyances ressources
- ✓ Lever les freins conscients ou inconscients bloquant la mise en mouvement

#### DÉVELOPPER LES POINTS D'APPUI

- ✓ Identifier les besoins, envies à atteindre son objectif
- ✓ Travailler sur les aptitudes, et comportements bloquants
- ✓ Développer les compétences et talents acquis pouvant être utiles à l'objectif poursuivi (la ligne du temps)
- ✓ Identifier les leviers de motivation interne et externe
- ✓ Développer sa motivation pour atteindre son objectif

#### PROCESSUS DE CONSTRUCTION IDENTITAIRE

- ✓ Identifier la difficulté liée à une perte d'identité dans son environnement professionnel ou personnel
- ✓ Travailler sur l'identité (Les niveaux logiques de DILTS)
- ✓ Accompagner avec les outils de comportement pour permettre une prise de conscience sur le positionnement (des couleurs)
- ✓ Développer sa motivation pour atteindre son objectif (Le carré magique)
- ✓ Positionnement dans la relation (parents, adolescents et professionnels)

# PROGRAMME DE FORMATION

## INTER-SÉMINAIRE

APPORT DE THÉORIE  
& DE TECHNIQUE

### WEB FORMATION

#### APPORT D'INFORMATIONS

Présentation des positions de perception  
Présentation des techniques d'ancrage  
Présentation des croyances (freins)  
Explication sur l'approche systémique  
Travail sur les valeurs

#### APPORT DE TECHNIQUES

Présentation et application des domaines de vie  
Explication et application de la technique de prise de décision sur un choix  
Explication de l'application des techniques sur les croyances

SÉMINAIRE 3  
> SÉMINAIRE 4

---



# SPECIALISATION : COACH DE VIE

3 jours pour vous permettre d'intégrer les techniques et outils spécifiques de coaching de vie

## LA PRATIQUE DU COACHING DE VIE :

- Les domaines d'interventions
- Les spécificités de l'accompagnement et de la relation bi ou tripartite
- Présentation du cadre de fonctionnement (nombre de séances, périodicité, confidentialité et le coût)
- Le déroulé de l'accompagnement et ses étapes
- Le questionnement sur la situation, les peurs, craintes et rôle dans l'environnement

## TECHNIQUE DE COACHING DE VIE

### La gestion des émotions et des énergies

- Les énergies du corps et la relation psychologique avant les phases de dépression et de Burn-Out

### Les peurs et échecs et répétitions dans le cycle de vie

- Croyances familiales et personnelles

### S'appuyer sur une expérience positive et la conserver

- Activer un ancrage sur une expérience positive pour retrouver l'émotion en lien (**Technique d'ancrage**)
- Ancrer la confiance en soi et l'estime de soi

### Neutraliser une expérience négative

- Désactivation de l'élément déclencheur (**désactivation de l'ancre**)

### Remettre une cohérence dans un conflit de valeur

- Identifier et comprendre les valeurs qui sont en conflit
- Appliquer la technique du Squash visuel retrouver l'harmonie

### Le sens du projet de vie

- Valeurs, besoins envies et attentes
- Valeurs et réalisation de soi (**valeurs**)

### Positionnement et relation

- Comprendre le positionnement et place dans la famille
- Préparer les entretiens à enjeux forts (préparation aux oraux, au stage et entretien d'emploi)
- Gérer les difficultés de communication Parent /Adolescent

### La gestion des conflits

- Médiation entre parent et enfant/Relation de couple ou famille
- Identité et territoire de chacun dans le couple (**trouver un cadre commun**)

## PRISE DE POSTE

Préparer un entretien (**Position de perception**)

Recherche d'emploi /reconversion etc...la gestion des deuils de son parcours professionnel



# PROGRAMME DE FORMATION

---

## SÉMINAIRE 5 : Outils de bouclage et Professionnalisation

3 jours pour vous permettre d'intégrer des outils de bouclage

### ACCOMPAGNER AVEC LES OUTILS DE SYSTEMIE

- ✓ Comprendre et accompagner avec les domaines de vie
- ✓ Rôle et identité de l'individu dans son environnement
- ✓ Identifier les causes et effets parallèles
- ✓ Amener l'action compte tenu des mouvements sur les autres domaines

### APPLIQUER LA METHODE SCORE DANS SON ACCOMPAGNEMENT

- ✓ Déterminer la Situation posant des difficultés, les Causes, l'Objectif poursuivi, les effets souhaités, les Ressources et points d'appuis

### LEVER LES INJONCTIONS BLOQUANTES (DRIVERS)

- ✓ Comprendre et présenter les drivers
- ✓ Laisser positionner son client ou patient
- ✓ Continuer l'accompagnement en fonction de la prise de conscience

### ACCOMPAGNER LES PRISES DE DECISIONS

- ✓ Comprendre et identifier la difficulté à la prise de décision
- ✓ Poser les bénéfices et les inconvénients du choix
- ✓ Identifier la renonciation liée

### LES ETAPES DE REUSSITE

- ✓ **Arrête d'Ishikawa** (cause, effet et les étapes qui ont permis de rebondir)
- ✓ Créer une spirale dynamique en s'appuyant sur la réussite personnelle ou professionnelle transposable
- ✓ Repérer les motivations essentielles.

### CERTIFICATION pour les spécialisations

- ❖ 1/2 journée de training
- ❖ 1 journée de certification

## INTER-SÉMINAIRE

APPORT DE THÉORIE  
& DE TECHNIQUE

### 01 **WEB FORMATION**

#### **APPORT D'INFORMATIONS**

Comprendre ce qu'est un ETAT de CONSCIENCE MODIFIE

Comprendre le positionnement de son client dans la situation exprimée avec des grilles de comportement et d'analyse transactionnelle

Identifier l'origine des peurs et croyances (Neuroscience)

#### **APPORT DE TECHNIQUES**

Intégrer comment on accompagne en ETAT MODIFIE DE CONSCIENCE

Présentation des techniques d'induction rapide et plus profonde

Les différentes techniques et protocoles de travail

#### **Créer son activité de Hypno-coach**

- Quel statut juridique choisir ?
- Identifier comment atteindre efficacement sa cible client
- Les besoins matériels en lien avec l'activité
- connaître les obligations et charges de l'indépendant ou du dirigeant de son entreprise
- Les besoins et supports informatiques
- Gérer ses rendez-vous
- Développer son activité avec la publicité
- Les obligations légales en lien avec le métier

# 02



## PROGRAMME DE FORMATION

---

### **SÉMINAIRE 6 : 3 jours pour intégrer les techniques d'hypnose RAPIDE pour débloquer les automatismes limitants( les fondamentaux)**

---

- **PHASE D'HYPNOSE**

- Intégrer les phases de détente et de relaxation permettant l'état hypnotique
- Comprendre le langage hypnotique et les phases hypnotiques
- Travail sur les bases de suggestion dissociante et d'instructions directes et indirectes
- Mettre en place les outils et processus amenant le langage hypnotique

- **L'ÉTAT HYPNOTIQUE**

- Choisir le phénomène hypnotique approprié à une intervention donnée
- Amener à l'État hypnotique
- Observer les réactions du corps pour accompagner l'état de détente
- Permettre en hypnose de travailler avec l'inconscient

- **ACCOMPAGNER PAR INDUCTION**

- Acquérir les techniques suggestibilités
- S'approprier les principes de l'induction RAPIDE
- Appliquer les techniques d'induction hypnotique
- Identifier les signes de transe hypnotique

- **APPLICATION DES DIFFÉRENTES TECHNIQUES**

- Connaître et choisir la technique à utiliser en fonction de la thématique (lettre, etc...)
- Gérer les états émotionnels

- **L'Ancrage simple**

- Intégrer un état de relaxation : Paysage ressource
- Libération des émotions (lettre utilisée en gestion du deuil)



# PROGRAMME DE FORMATION

---

## SÉMINAIRE 7 : OUTILS ET TECHNIQUES de l'HYPNOSE

**2X3 jours (6 jours) pour intégrer des outils et techniques plus avancées**

---

### COMPORTEMENTS

Intégrer les processus de synchronisation en EMC (état modifié de conscience) avec son client  
Connaître le profil comportemental de son client  
L'utilisation des mouvements oculaires dans le travail

### ANAMNÈSE

- Savoir questionner plus en profondeur pour comprendre la difficulté et les causes profondes
- Mettre en évidence une croyance lors d'un entretien
- Déceler les leviers de changement
- Définir un objectif de séance et/ou un objectif d'accompagnement
- Projeter vers la FUTURISATION

### LANGAGE HYPNOTIQUE

- Établir une relation de confiance avec son client / patient
- Poser sa voix, son rythme,
- Moduler son rythme de voix en fonction des étapes hypnotiques
- Utilisation des métaphores

### L'ÉTAT HYPNOTIQUE

- Amener à l'État hypnotique profond en tenant compte de l'environnement
  - Permettre en hypnose de travailler avec l'inconscient
- Utilisation des processus d'association et de dissociation en hypnose

### ÉTAT D'INDUCTION PROFOND

- S'approprier et appliquer les principes de l'induction plus profonde
- Identifier les signes de transe hypnotique profonde

### APPLICATION DES DIFFÉRENTES TECHNIQUES

- Connaître et choisir la technique à utiliser en fonction de la thématique (écran noir ou blanc, bibliothèque, état ressource, etc...)
- Travailler en hypnose les peurs : trac, anxiété, angoisse
- Lever les conditionnements et mécanismes d'échecs
- Reprogrammer l'inconscient d'un événement vécu douloureux
- Désactiver les automatismes répétitifs et gênants
- Acquérir les techniques d'auto-hypnose

### **NOUVEAU : INTEGRER LES TECHNIQUES POUR ACCOMPAGNER VOS FUTUR**

**CLIENTS A DISTANCE** (les besoins de la société actuelle lié avec la disponibilité de nos clients, et les confinements et le COVID nous amène aussi à accompagner à distance)

- Intégrer les états hypnotiques pour l'accompagnement à distance
- Utiliser les techniques adéquates pour la gestion des émotions (stress, angoisse, peur suscitée par le confinement)
- Identifier et mettre en place les moyens adaptés pour un accompagnement distant identique à un accompagnement en présentiel



## ***Créer votre entreprise dans l'accompagnement humain (coaching , hypnose etc...)***

# Créer son entreprise en Coaching , Hypnose Hypno-Coaching (OFFERT pour toutes inscriptions sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2024)

## Les points forts de la formation

Cette formation permet à toute personne désirant créer son entreprise dans le domaine de l'accompagnement humain et plus spécifiquement dans le domaine du coaching, de l'hypnose et autres d'acquérir les compétences essentielles pour lancer son activité. « **Formation à distance** »

## Objectif de la formation

A l'issue de cette formation, vous aurez une vision claire du contexte et des demandes clients/prospects par une étude de marché. Identifier votre cible client et votre positionnement - Comprendre les besoins et problématiques des prospects /clients -Etablir votre offre commerciale en adéquation avec vos envies et les besoins clients .Savoir présenter son offre pour convaincre de l'intérêt de vos clients -Elaborer les étapes essentielles de votre accompagnement/ prestation -Rédiger une proposition d'accompagnement -Définir votre tarification en adéquation entre le marché et la valeur de votre proposition -Savoir argumenter vos compétences , méthodes et prix - Définir les moyens et actions pour les toucher. Construire son Business plan Choisir et déposer son statut. Lancer son plan de communication et démarrer son activité par des actions marketings et commerciales.

## Contenu de la formation

**1-Connaitre les éléments essentiels à connaître du marché :** Les différents acteurs sur votre région, les besoins des clients, les prix pratiqués par les professionnels exerçant déjà dans ces domaines. Vos besoins clientèle en fonction de vos besoins financiers

**2-Identifier sa cible client :** Apres avoir identifié les besoins d'accompagnement et les thématiques à accompagner, choisir en fonction des besoins et de vos envies les sujets que vous souhaitez accompagner et de ce fait votre cible client(travail individuel sur la définition de sa cible client )

**3-Etablir votre offre commerciale :** Définir votre spécificité dans l'accompagnement, vos qualités et compétences et les bénéfices que vous apporterez par vos accompagnements clients. Savoir mettre en forme votre offre aussi bien à l'écrit, qu'à l'oral (Travailler sa présentation orale de façon à la rendre efficace et percutante pour convaincre en peu de temps par l'élaboration de son PITCH) Clarifier et synthétiser ses idées pour établir les étapes essentielles de l'offre d'une manière globale puis détaillée.

**4- Elaborer les étapes essentielles de votre accompagnement :** durée de la séance , fréquence des séances, durée de l'accompagnement structure de votre accompagnement (outils et techniques utilisés) le coût de votre accompagnement et le moyen de paiement

**5- Savoir rédiger son offre :** rédiger une proposition d'accompagnement, la durée ainsi que le coût en tenant compte des besoins du client

**6-Savoir argumenter :** Mettre en avant ses compétences et ses qualités, comprendre l'inquiétude pouvant être encore présente et savoir rassurer par des arguments factuels

**7-Définir les moyens d'action pour toucher sa cible client :** identifier par quel moyen vous pourrez toucher votre cible client (réseaux sociaux, journée portes ouvertes, conférence sur le web, contact avec des professionnels du soin( médecins, kinésithérapeutes, ostéopathes, naturopathes, diététiciens, dentistes, écoles, lycées, clubs, professionnels pouvant être prescripteurs, etc..)

**8-choisir son statut :** Définir le statut juridique le plus cohérent avec son parcours et ses besoins

**9-Définir les premières actions à mettre en place et les organiser :** quand vous allez les faire ? Comment vous allez vous y prendre ? sur qui vous allez vous appuyer pour vous aider ? vous allez avoir besoin de quoi ? Où allez-vous les faire ? pour les lancer dès le démarrage de l'activité

## Résultats attendu

L'acquisition de ressources essentielles pour lancer son activité dans le domaine du coaching et/ou de l'hypnose. Vous repartez autonome avec plus de clarté dans votre projet de création et les éléments pour démarrer votre activité. Vous construisez une offre unique et irrésistible. Vous identifiez votre marché, votre clientèle.

Vous créez une offre de services adaptée à la clientèle que vous avez ciblée.

Vous apprenez à susciter l'intérêt en répondant aux besoins et vendre vos compétences.





# DATES DE LA FORMATION

**PUBLIC CONCERNÉ :** Toutes les personnes souhaitant intégrer une posture innovante dans le métier de coach et intégrer des techniques d'hypnose : particulier, éducateur spécialisé, RH, thérapeute, psychologue consultant, formateur ou **personne en recherche d'une nouvelle orientation professionnelle...**

## PRÉ REQUIS POUR ACCÉDER À LA FORMATION

Un parcours de vie et un recul sur les événements.

Un entretien téléphonique ou une rencontre permettra d'affiner votre projet et de mettre en corrélation vos attentes avec ce que nous proposons dans cette formation

### Formation en présentiel et à distance :

➤ Posture et techniques de coaching sur 24 jours

MODULE 2024	LYON (1) Coaching et Hypnose Septembre	LYON (2) Coaching septembre Hypnose Novembre	ANNECY Coaching et Hypnose Septembre
<u>Les fondamentaux de l'hypnose ( 3 jours )</u>	9 au 11 Septembre 2024	20 au 22 Novembre 2024	18 au 20 Septembre 2024
<i>Outils de communication et technique de coaching (3 jours)</i>	12 au 14 septembre 2024	12 au 14 septembre 2024	A LYON 12 au 14 septembre 2024
<i>Outils et Techniques de l'hypnose( sur 3 jours)</i>	26 au 28 Septembre 2024	18 au 20 Décembre 2024	2 au 4 Octobre 2024
<i>Outils et Techniques de l'hypnose ( sur 3 jours)</i>	10 au 12 Octobre 2024	9 au 11 Janvier 2025	29 au 31 Octobre 2024
<i>Identité et posture de coach ( 3 jours )</i>	23 au 25 octobre 2024	23 au 25 octobre 2024	A LYON 23 au 25 octobre 2024
<i>Les spécificités du coaching de vie ((3 jours)</i>	1 au 3 décembre 2024	1 au 3 décembre 2024	A LYON 1 au 3 décembre 2024
<i>Agilité et performance dans ses entretiens (3 jours )</i>	16 au 18 janvier 2025	16 au 18 janvier 2025	A LYON 16 au 18 janvier 2025
<i>Outils de bouclage (ces 3 jours )</i>	27 février au 1 mars 2025	27 février au 1 mars 2025	A LYON 27 février au 1 mars 2025

## COÛT DE LA FORMATION

**Formation  
Hypno -  
Coaching**

Tarif particulier .....3975€TTC

Tarif entreprise /OPCO ou FIFPL .....4704TTC

*Pour vous permettre un financement plus facile, vous avez la possibilité d'échelonner le règlement de la formation en 8 fois maximum*

*(Tous les chèques sont envoyés avec le bulletin d'inscription) -Prise en charge pole emploi /opco / fifpl /agefice ...frais de dossier de 150 €, nous consulter)*



## ADN DE NOTRE EQUIPE

### **Norbert MESTRE**

15 années d'expérience. **Coach professionnel certifié et Hypnothérapeute** intervenant dans les structures privées et publiques pour l'accompagnement de dirigeant, manager, middle-manager et des équipes. Intervenant également dans le coaching de vie.

Certifié Maître Praticien en PNL, formé en Hypnose Ericksonienne, en Analyse Transactionnelle et Certifié à la gestion comportementale DISC. **Fondateur de PRISM'EVOLUTION**

---

### **Cindy JULLIEN**

Consultante et formatrice spécialisée dans l'accompagnement des hommes et des organisations. Spécialisé dans la Cohésion des équipes & Team-building & fluidité des relations interpersonnelles. **Coach certifiée**, formée sur les techniques de PNL, d'Analyse Transactionnelle, et des comportements avec l'approche DISC de MARSTON et certifiée en Hypnose

---

### **Sylvie DA COSTA**

10 années d'expérience managériale basée sur la cohérence, le respect, la qualité relationnelle et la performance. **Coach Professionnel certifiée** exerçant son métier auprès de particuliers et d'entreprises. Formée à la méthode GROW pour accompagner les dirigeants et organisations

---

### **Stéphanie NARDIN**

**Coach et Thérapeute.** Accompagnement depuis plus de 5 ans en hypnose et coaching individuel, préparatrice mentale, **Coach certifiée**, formée sur les techniques de PNL, d'Analyse Transactionnelle, et des comportements avec les couleurs

---

### **Denis BOYER**

Coach certifié et dirigeant territorial. 35 années d'expérience dans le management des organisations publiques, territoriale et hospitalière. Accompagnement de managers et cadres autour de chartes de valeurs, projets d'administration, démarches qualité et conduite du changement. Expert dans l'accompagnement de projets complexes par le coaching d'équipes.

---

**Charline ROUVIERE** : Consultante et formatrice, spécialisé dans l'accompagnement des hommes et des organisations sur les thématiques : Spécialisé dans la gestion de conflits et la Cohésion des équipes & Team-building & fluidité des relations interpersonnelles. **Coach certifiée, Praticien en Hypnose**, formé sur les techniques de PNL, d'Analyse transactionnelle, et des comportements avec l'approche DISC de MARSTON, gestion des conflits ...



# PRISM'EVOLUTION

est à votre écoute ....

**Adresse du Siège** : 27 rue Maurice Flandin  
69444 LYON Cedex 03

**Adresse de l'agence** : 3610 Route d'alberville  
74320 SEVRIER

**Téléphone** : 06.83.55.80.61

**Mail** : [norbert.mestre@pefc.fr](mailto:norbert.mestre@pefc.fr)

**Site** : [www.prismevolution.fr](http://www.prismevolution.fr)

**N° Siren** : 832 006 175 R.C.S LYON

**Siret** : 832 006 175 00018 **Code APE** 8559A

**Organisme Certifié DATADOCK** et référencé CARIF-OREF

## **Organisme de formation**

Déclaration d'Activité enregistrée sous le numéro **84691532869** auprès  
du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes

# Bulletin d'inscription

A compléter et retourner à : **PRISM'EVOLUTION**  
**norbert.mestre@pefc.fr**  
Renseignements par téléphone au 06.83.55.80.61

## Bénéficiaire

Nom: \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_ Adresse E-mail : \_\_\_\_\_

- Je m'inscris à la formation : *cocher la ou les option(s) souhaitée(s)* PRIX

**HYPNO-COACH en Autofinancement** 3975 €

Session du

..... Au.....

REMISE en cas de paiement jusqu' 'a 1 -100 € (par formation)  
mois avant le début de la formation

Soit un total de : \_\_\_\_\_ €

Pour être inscrit à la formation, votre bulletin d'inscription doit nous être retourné par mail et l'acompte de 795€ par virement bancaire. **Votre préinscription sera validé dès la réception de celui-ci .**

### Identifiant national de compte bancaire - RIB

Banque	Guichet	N° compte	Clé	Devise
10096	18013	00080855802	23	EUR

Identifiant international de compte bancaire

IBAN (International Bank Account Number)  
**FR7610096180130008085580223**

Domiciliation
CIC VIENNE

BIC (Bank Identifier Code)  
**CMCIFRPP**

- Règlement : *cocher l'option souhaitée*
- **Option 1** : paiement en 1 ou 3 fois (Acompte déduit + 2 chèques à envoyer avant le démarrage de la formation )
- **Option 2** : paiement en 5 à 8 fois (Acompte déduit + 4 ou 7 chèques à renvoyer à la signature du contrat et avant le démarrage de la formation , encaissement chaque début de mois, + 1 chèque de 50 € de frais de gestion de dossier, frais offert pour une inscription 1 mois avant le début de la formation)

**Votre inscription définitive sera validée dès la réception de l'ensemble de vos règlements**

*Cet acompte restera acquis à PRISM'EVOLUTION si le bénéficiaire renonce à la formation, sinon il sera restitué une fois le dossier soldé.*

Votre inscription

J'ai pris connaissance des **conditions générales qui figurent au verso** et en accepte le contenu.

Fait à \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_

**Signature**

**OBJET ET CHAMP D'APPLICATION**

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

**CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT**

Toute annulation par le bénéficiaire/stagiaire doit être communiquée par écrit. Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure :

Si une annulation intervient et que l'action de formation est reportée dans un délai de six mois, l'acompte de 20% du montant de la participation sera porté au crédit du bénéficiaire/stagiaire sous forme d'avoir imputable sur une formation future.

Si aucun report n'a été effectué dans ce délai de six mois, l'acompte restera acquis à PRISM'EVOLUTION à titre de dédommagement.

**Annulation du fait de PRISM'EVOLUTION**

En cas de force majeure ou de nombre de participants insuffisant, PRISM'EVOLUTION se réserve le droit de déplacer ou d'annuler la formation.

En cas de nouvelles dates proposées non compatibles avec les disponibilités du bénéficiaire/stagiaire ou en cas d'annulation, l'acompte versé sera restitué intégralement au bénéficiaire/stagiaire.

**DOCUMENTS CONTRACTUELS**

PRISM'EVOLUTION fait parvenir au bénéficiaire/stagiaire, en double exemplaire, un(e) contrat/convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi. Le bénéficiaire/stagiaire s'engage à retourner dans les plus brefs délais à PRISM'EVOLUTION un exemplaire signé et portant son cachet commercial et sa signature.

**INFORMATIQUE ET LIBERTES**

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le bénéficiaire/stagiaire à PRISM'EVOLUTION en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires actuels de PRISM'EVOLUTION pour les besoins desdites commandes.

Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le bénéficiaire/stagiaire peut écrire à PRISM'EVOLUTION pour s'opposer à une telle communication des informations les concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier de PRISM'EVOLUTION.

**PRIX, FACTURATION ET REGLEMENTS**

Tous nos prix sont indiqués en TTC.. Toute formation commencée est due en totalité.

L'acceptation par PRISM'EVOLUTION est conditionnée par le règlement d'un acompte de 30% du montant de la formation. Cet acompte restera acquis à PRISM'EVOLUTION si le bénéficiaire/stagiaire renonce à la formation, sinon il sera restitué une fois le dossier soldé.

**REGLEMENT PAR UN OPCA**

Si le bénéficiaire/stagiaire souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

- De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande
- De l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné

**RENONCIATION**

Le fait pour PRISM'EVOLUTION de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

**LOI APPLICABLE**

Les Conditions Générales et tous les rapports entre PRISM'EVOLUTION et ses bénéficiaires/stagiaires relèvent de la loi française.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au bénéficiaire /stagiaire. Si PRISM'EVOLUTION n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le bénéficiaire/stagiaire sera facturé de l'intégralité du stage. Le cas échéant, les avoirs sont remboursés par PRISM'EVOLUTION après demande écrite du bénéficiaire/stagiaire accompagnée d'un relevé d'identité bancaire original.

**ATTRIBUTION DES COMPETENCES**

Tous litiges qui ne pourraient pas être réglés à l'amiable sera de la COMPETENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE LYON quel que soit le siège ou la résidence du bénéficiaire/stagiaire, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec le bénéficiaire/stagiaire non professionnel pour lequel les règles légales de compétences matérielle et géographique s'appliqueront.

**PENALITE DE RETARD**

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le bénéficiaire/stagiaire de pénalités de retard fixées à une fois et demie le taux d'intérêt légal (C. Com. Art. 441-6 al 3). Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le bénéficiaire/stagiaire qu'elles ont été portées à son débit.

La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société PRISM'EVOLUTION qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

**ELECTION DE DOMICILE**

L'élection de domicile est faite par PRISM'EVOLUTION à son siège social au 27 rue Maurice Flandin 69444 LYON Cedex 03