



ENERGIE-PSYCHO.COM
CATHERINE GUILLAUME

CATALOGUE FORMATION



ÉDITO



En tant que Praticienne en psychothérapie, Maître Praticien en PNL et en Hypnose Ericksonienne, consultante, formatrice et conférencière, passionnée par mon métier, je me suis spécialisée dans les T.C.C (Thérapie comportementale cognitive).

Depuis des années, j'accompagne des milliers de personnes dans le respect d'un code déontologique et d'une éthique, dont des dirigeants, managers, cadres, salariés en m'appuyant sur les divers outils que j'ai acquis.

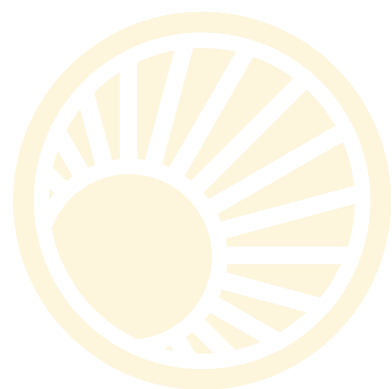
J'ai souhaité mettre mes compétences et mon expérience à votre disposition afin de vous apporter le meilleur en fonction de vos besoins.

J'anime mes formations en privilégiant l'efficacité, la cohésion de groupe et la pratique pour que vous puissiez repartir riche de techniques nouvelles à appliquer rapidement.

J'étends également mon professionnalisme au domaine du sport avec *Energie-Psycho Sport* et des formations plus orientées bien-être, prise en charge Holistique et performance.

Franck BLANDANEL, ancien sportif de Haut Niveau International, ancien dirigeant de club co-anime avec moi ces formations.

Après avoir fait une brillante carrière ce sportif de Haut Niveau International a managé durant des années des équipes. Convaincu que la performance passe par le bien être physique, psychologique et la connaissance de soi, il devient consultant expert en impédancemétrie.



SOMMAIRE

SOMMAIRE



Pour mieux communiquer

Communication orale	5
Prise de Parole en public - Niveau I	6
Prise de parole en public - Niveau II	8
Améliorer sa communication au quotidien	10
Décoder la communication non verbale	12
La programmation neuro linguistique	13
Les bases de la PNL.....	14
Confiance et affirmation : l’assertivité	16
Estime et confiance en soi	18



Pour mieux gérer son stress et retrouver un équilibre personnel

Prévenir et surmonter le stress	19
---------------------------------------	----



Energie-Psycho Sport

Energie-Psycho Sport, c’est quoi ?	20
Bien être, équilibre personnel - Niveau I	21
Bien être, équilibre personnel - Niveau II	22
Développer des qualités de gagnants.....	24



La communication

Tout le monde communique et pour faire passer son message, il faut savoir utiliser le bon canal et capter l'attention. Votre communication doit se démarquer et être efficace .

Pour cela, les fondamentaux sont importants, quel que soit le mode de communication dont il est question : communication orale (conduite de réunion, prise de parole, etc...) ou écrite (rédiger des courriers corrects et efficaces)

Il est essentiel de bien connaître toutes les stratégies puisque vous êtes souvent jugé sur la qualité de votre communication, interne ou externe à l'entreprise, chaque situation implique une stratégie et un mode d'expression spécifique.

Dans le courant de la vie professionnelle, personnelle également, de nombreux obstacles peuvent être évités à partir d'une bonne communication assurant au message d'être correctement compris.

LA PNL est un ensemble de techniques de communication et de changement qui propose des outils et des concepts accompagnés de leur mode d'emploi, c'est une boîte à outils dans laquelle, vous prenez celui dont vous avez besoin.

Ce qui permet de vous fixer des objectifs et de les atteindre.

Acquérir ces techniques applicables dans votre vie professionnelle et quotidienne vous apportera une



Communication orale

Prise de parole en public NIVEAU I

PUBLIC CONCERNE

Toute personne amenée à prendre la parole en public dans un contexte professionnel.

- Gérer vos propres émotions
- Améliorer vos comportements et votre attitude
- Garantir un impact

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Détecter les éléments favorisant une expression orale fluide et efficace
- Vérifier et détecter les mécanismes d'écoute de l'auditoire
- Comprendre ce qui freine l'expression
- Comprendre les blocages individuels

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

2 jours (14h)

TARIF : 980 € HT

PROGRAMME

Apprendre à gérer son stress et atténuer son trac

- Comprendre les mécanismes du stress et ses déclencheurs
- Acquérir des outils pour faire face au stress
- Reprendre le contrôle de son discours interne
- Surmonter ses peurs
- Mises en situations avec l'application de ces méthodes
- Respiration
- Recentrage
- Visualisation d'un lieu ressource positif

Préparer sa prise de parole

- Se préparer mentalement
- Identifier et formuler son ou ses objectifs
- Structurer son discours
- Bâtir une argumentation structurée et pertinente
- Utiliser les bons mots et les formulations adéquates

Mise en Pratique

- Exercices collectif avec les techniques de communication efficaces pour chaque type d'intervention : réunion, débat, exposé

Captiver son auditoire

- Ecoute active
- Le questionnement constructif
- Reformulation
- L'importance de la communication verbale et para verbale
- La notion de congruence
- La notion de synchronisation
- Travailler sa posture et sa gestuelle
- Avoir des gestes d'ouverture et d'ancrages
- Travailler sa voix
- S'exprimer clairement, articulation, volume, timbre, débit, rythme



Communication orale

Prise de parole en public **NIVEAU I**

PROGRAMME (suite)

- Travailler sa présence et sa place dans l'espace
- Gérer les contradicteurs
- Mise en situation lors d'un jeu de rôle face au groupe

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Communication orale

Prise de parole en public NIVEAU II

PUBLIC CONCERNE

Toute personne amenée à prendre la parole en public avec enjeux à la clé dans un contexte professionnel ou non.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer les aptitudes d'un véritable conférencier
- Parler devant un public nombreux et / ou expert
- Vous approprier les techniques de préparation mentales et physiques
- Monter en confiance et capitaliser sur votre savoir-faire et savoir être
- Préparer efficacement vos interventions en fonction de vos objectifs et de votre auditoire
- Bien faire passer votre message

- Susciter l'intérêt
- Traiter des objections
- Vous appuyer sur votre public
- Convaincre votre auditoire
- Choisir les postures qui font la différence
- Conclure et transmettre l'essentiel de votre propos

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

2 jours (14h)

TARIF : 980 € HT

PROGRAMME

Les enjeux de la prise de parole

- Comment transformer le trac en une force
- Techniques de préparation mentales et physiques
- Mises en situations et intégration à partir des expériences de chacun

Se préparer

- Déterminer ses objectifs et l'idée de son intervention
- Anticiper les attentes et connaître son auditoire : orienter le sens de son propos
- Structurer son intervention et s'entraîner au « discours constructif »
- Illustrer et chercher les exemples
- Pratique : préparation et présentation de sa propre intervention

S'initier au rôle d'orateur

- Trouver son profil de conteur
- Comprendre les mécanismes qui rassemblent autour de la même histoire
- Tester de nouvelles manières de prendre la parole

Convaincre et susciter l'intérêt

- Oser s'imposer dans son rôle
- Utiliser son para verbal et son verbal
- S'approprier son propos, s'appuyer sur ses valeurs et être congruent

Faire face aux situations de communication les plus délicates

- Gérer les situations délicates
- Opposition systématique
- Confirmation



Communication orale

Prise de parole en public **NIVEAU II**

PROGRAMME (suite)

- Justification
- Utiliser les objections et les métaphores et s'impliquer en citant son expérience professionnelle aux moments adéquats
- Développer son pouvoir d'influence et donner du sens
- Interventions face au groupe

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Communication orale

Améliorer sa communication au quotidien

PUBLIC CONCERNE

Assistants, techniciens, agents de maîtrise ou tout salarié souhaitant améliorer son efficacité relationnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prendre conscience de l'origine de vos comportements
- Comprendre les principes qui permettent de faire passer un message
- Choisir le type de question adaptée à l'information recherchée
- Utiliser les techniques de l'écoute active
- Distinguer les niveaux de langage

- Comprendre clairement la situation de l'interlocuteur
- Utiliser une technique appropriée pour traiter les objections
- Acquérir une trame pour construire une argumentation impactante

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

3 jours (21h)

TARIF : 1350 € HT

PROGRAMME

La prise de conscience de l'origine de ses comportements

- La théorie de l'iceberg
- Le filtre et ses obstacles dans la communication

Les principes qui permettent de faire passer un message

- Le schéma de la communication
- Le rôle et les responsabilités respectives de l'émetteur et du récepteur dans la communication
- Les 3 dimensions de la communication et leur impact dans la transmission d'un message

Le type de question adapté à l'information recherchée

- Les questions ouvertes et fermées
- Le pouvoir des questions

Les techniques de l'écoute active

- La capacité à entrer dans le monde de son interlocuteur par les 5 systèmes de représentation sensorielle
- Les caractéristiques de l'écoute active : la recherche de la note finale
- Le principe de reformulation

Les niveaux de langage

- Le différentiel systémique à l'origine des incompréhensions
- La compréhension de la situation de l'interlocuteur
- Le réflexe de questionnement pour éviter l'incompréhension
- Mise en pratique à travers un jeu de rôles

L'utilisation d'une technique appropriée pour traiter les objections

- Les attitudes face aux objections
- Le principe de l'accusé de réception



Communication orale

Améliorer sa communication au quotidien

PROGRAMME (suite)

L'acquisition d'une trame pour construire une argumentation impactante

- Le mélange d'éléments objectifs et subjectifs pour construire un argument
- La trame FOSIR en 5 étapes

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Communication non verbale

Comment décoder la communication non verbale ?

PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant améliorer sa communication et son impact dans le relationnel.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre et utiliser les bases de la communication
- Comprendre l'impact du non verbal dans la communication
- Utiliser le non verbal dans votre communication pour comprendre l'autre et se faire comprendre.

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

1 jour (7 h)

TARIF : 450 € HT

PROGRAMME

Les fondements de la communication

- Les enjeux de la communication et ses objectifs
- Communication, relation et inter-influence

Faire passer un message par le corps

- Synchronisation
- S'autoriser à être soi
- Etre corporellement éloquent
- Alignement entre soi et son discours

Décoder la communication des autres

- Différence entre information, interprétation et opinion
- Décoder les comportements
- Valeur l'écoute active

Décoder les clés d'accès des mouvements oculaires

- Représentation du monde grâce à 3 systèmes
- Créer un lien émotionnel avec votre interlocuteur grâce à ce décodage

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Journée complémentaire

- A l'issue de cette formation, nous vous conseillons une journée complémentaire, 2 à 4 semaines après, pour initier un changement de comportement.
- L'intersession permet aux participants d'expérimenter « dans la vraie vie » les outils abordés lors des deux premiers jours
- Ils se les approprient et les intègrent dans leurs pratiques quotidiennes
- Cela favorise également un retour d'expérience riche en début de deuxième journée



La programmation Neuro Linguistique (PNL)

La programmation Neuro Linguistique (PNL) est une approche consacrée à l'étude du comportement humain dans ses dimensions de communication, d'apprentissage et de changement.

La PNL est née au début des années 1970 grâce aux recherches de deux universitaires californiens John Grinder et Richard Bandler. Elle est une approche pluridisciplinaire, capable d'aller puiser à différentes sources théoriques et pratiques (cybernétique, linguistique, école de Palo Alto, neuro sémantique, pragmatique de la communication, approche utilisationnelle de Milton Erickson, thérapies brèves et systémiques) pour pouvoir fournir des outils aidant dont voici quelques exemples :

- un cadre d'intervention orienté vers les solutions plutôt que vers les problèmes,
- le langage de la précision (Méta-modèle),
- la synchronisation verbale et non verbale,
- un mode d'emploi pour modifier vos stratégies internes inefficaces,
- instaurer des changements durables en vous et chez les autres,
- mobiliser vos ressources personnelles et réaliser vos rêves.

LA PNL se concentre donc sur vos objectifs à atteindre et sur les résultats obtenus. Pour cela, elle modélise l'excellence. Ce grand terme pour dire que, autant il faut bien s'y prendre d'une certaine façon pour échouer, autant il faut bien s'y prendre d'une certaine façon pour réussir également !

LA PNL EST LA PLUS PETITE INTERVENTION POUR LE MEILLEUR RESULTAT

P Programmation : A partir d'expériences vécues depuis notre plus tendre enfance, nous avons créé et enregistré des programmes complexes pour penser, analyser, ressentir et nous adapter à notre environnement et aux personnes qui nous entourent. Propres à chaque personne et à ses expériences, ces programmes, une fois enregistrés, deviennent rapidement des automatismes, des habitudes.

N Neurones : Ces programmes sont codés et enregistrés dans les neurones. En effet, c'est parce que nous possédons un système nerveux et un système neurologique que nous sommes capables de percevoir notre environnement de penser, de ressentir et de nous comporter. Plusieurs techniques de changement de la PNL sont fondées sur la création, la réorganisation ou la désactivation de ces programmes de pensées et de comportements

L Langage : Nos programmes mentaux se manifestent à travers notre langage verbal et non verbal. Notre langage structure et reflète la façon dont nous pensons et organisons notre modèle du monde.

LA CARTE N'EST PAS LE TERRITOIRE



Les bases de la PNL

Initiation à la PNL

PUBLIC CONCERNE

Toute personne désireuse d'améliorer sa communication, ses relations et souhaitant gagner en efficacité.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Adapter votre communication à votre objectif et à vos auditeurs
- Mieux gérer les conflits grâce à une communication efficace.

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

3 jours (21h)

TARIF : 1350 € HT

PROGRAMME

Présentation de la PNL (programmation neuro linguistique)

- Les "présupposés " de la PNL (ses fondements) "

La construction de notre carte du monde

- Comprendre le mécanisme de construction de notre réalité (le VAKOG)
- Identifier nos critères de sélection
- Comprendre l'impact sur nos états internes
- Apprendre à changer une submodalité pour modifier notre état interne

Etablir la relation pour communiquer avec efficacité

- Connaître les bases de la communication : les 7 clés
- Apprendre à se positionner (congruence)
- Savoir entrer en contact avec autrui (calibration)
- Apprendre à se synchroniser (synchronisation verbale et non verbale)
- S'intéresser aux émotions de l'autre
- Savoir mobiliser son énergie (auto-ancrage)
- Savoir ajuster et changer sa perception

Ecoute active

- Connaître les différents degrés d'écoute et leurs caractéristiques
- Savoir reformuler de façon compréhensive
- Rester centré sur l'autre
- Savoir faire preuve d'empathie

Définir des objectifs

- Identifier les conditions d'une bonne formulation d'objectif
- Visualiser sa réussite
- Renforcer sa motivation au travers des niveaux logiques



Les base de la PNL

Initiation à la PNL

PROGRAMME (suite)

Communiquer avec efficacité

- Découvrir les pièges et imprécisions du langage
- S'entraîner à poser des questions suivant le méta-modèle

Comment communiquer pour gérer des conflits

- Comprendre comment motiver au travers du langage positif
- Apprendre à recadrer
- Apprendre à sortir du conflit
- Apprendre à communiquer pour éviter les conflits

Le Feed Back et son importance

- Comprendre l'utilité et l'impact du feedback
- Connaître les différents types de feedback
- S'approprier une méthode et la mettre en pratique

Les méta-modèles

- Obtenir et donner des informations
- Les différentes formes de questions

Développer des ressources avec la PNL

- Apprendre à se faire confiance, se motiver et se rassurer

Support pédagogique

- Démonstrations et applications pratiques avec partage des apprentissages en groupe.
- L'ensemble se déroule dans une dynamique de groupe positive, valorisant l'expression et les différences de chacun.
- Un livret reprend de manière claire et concise l'ensemble des contenus de cette formation.
- Un questionnaire en fin de stage permet ensemble de consolider vos apprentissages.

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Assertivité

Confiance et affirmation de soi

PUBLIC CONCERNE

Toute personne désireuse de développer l'affirmation de soi dans sa communication.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mieux se connaître
- Développer la confiance en soi et l'affirmation de soi
- Réagir efficacement dans une relation
- Faire face aux comportements négatifs des autres
- Traiter les désaccords
- Dire les choses avec diplomatie

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

2 jours (14h)

TARIF : 980 € HT

PROGRAMME

Maîtrise et affirmation de soi : l'assertivité

- Faire le point sur son style relationnel
- Mieux connaître son style relationnel
- Repérer les 3 comportements inefficaces : passivité, agressivité, manipulation
- Identifier les causes et les conséquences pour soi même et pour les autres de ces comportements
- Renforcer son affirmation de soi
- Auto diagnostic : identifier ses comportements et ses propres freins à l'affirmation de soi
- Auto-analyse et débriefing collectif

Réagir face aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs

- Les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées
- Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées
- Repérer et désamorcer les manipulations
- Partage de pratiques : échanges d'expériences sur les différentes réactions spontanées non-assertives (tendance à la fuite, agressivité et manipulation)

Savoir formuler une critique constructive

- Comment formuler un désaccord avec assertivité ?
- S'entraîner à la formuler de façon positive
- Mise en situation : entraînement à l'utilisation de la méthode DESC

Faire face aux critiques

- Voir la critique comme une information et pas comme une remise en cause
- Répondre de façon sereine aux critiques justifiées
- Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables
- Jeux de rôles et mises en situation : s'entraîner à formuler et recevoir des critiques avec assertivité

S'affirmer avec calme dans une relation

- Oser demander
- Savoir dire non lorsque cela est nécessaire
- Développer son sens de la répartition



Assertivité

Confiance et affirmation de soi

PROGRAMME (suite)

- Mises en situation : jeux de rôles autour du « non »

Renforcer sa confiance en soi

- S'appuyer sur ses qualités et ses réussites pour prendre confiance en soi
- Positiver les difficultés
- Faire taire sa voix de l'auto sabotage qui nous décourage
- Recharger ses batteries , savoir se ressourcer
- Mise en situation : s'entraîner à formuler ses propos avec assertivité
- Jeux de rôles : gérer et sortir de situations conflictuelles

C
O
M
M
U
N
I
C
A
T
I
O
N

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



ENERGIE-PSYCHO
CATHOLINE GUILLOT

Journée complémentaire

- A l'issue de cette formation, nous vous conseillons une journée complémentaire, 2 à 4 semaines après, pour initier un changement de comportement.
- L'intersession permet aux participants d'expérimenter « dans la vraie vie » les outils abordés lors des deux premiers jours
- Ils se les approprient et les intègrent dans leurs pratiques quotidiennes
- Cela favorise également un retour d'expérience riche en début de troisième journée



Estime & confiance en soi

Gagner en assurance

PUBLIC CONCERNE

Toute personne désireuse d'améliorer sa confiance en soi.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mieux se connaître
- Augmenter votre confiance en vous
- Vous affirmer
- Faire une juste évaluation de vos capacités , pour gagner en compétence.

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

2 jours (14h)

TARIF : 980 € HT

PROGRAMME

Estime et confiance en soi

- Estime : définition
- Que faire pour développer la confiance en soi ?
- Les actions clés
- L'interdépendance entre notre fonctionnement et notre environnement
- L'acceptation de soi : Les étapes

Capacités /compétences

- Qualités ou défauts ? une question de point de vue, de contexte ou de temps

Lever les blocages

- Prendre conscience de nos conditionnements
- Qu'est-ce qu'une croyance limitante ou ouvrante ?
- Transformer une croyance limitante

Les valeurs

- Définition
- La congruence : être congruent : être en accord avec soi même, aligné
- L'échelle des valeurs et les moyens de les satisfaire

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

**Journée complémentaire**

- A l'issue de cette formation, nous vous conseillons une journée complémentaire, 2 à 4 semaines après, pour initier un changement de comportement.
- L'intersession permet aux participants d'expérimenter « dans la vraie vie » les outils abordés lors des deux premiers jours
- Ils se les approprient et les intègrent dans leurs pratiques quotidiennes
- Cela favorise également un retour d'expérience riche en début de troisième journée



Prévenir & surmonter le stress

Stress, équilibre et bien être au travail

PUBLIC CONCERNE

Toute personne en situation de stress dans l'entreprise qui souhaite comprendre les mécanismes physiologiques du stress et développer ses ressources pour y faire face.

- Mise en situation et apport d'un état « ressource »

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir gérer des situations de stress
- Apprendre à maîtriser le cycle Discours interne / pensées / émotions / tensions
- Développer de nouvelles stratégies

DUREE

1jour (7h)

TARIF : 450 € HT

PROGRAMME

Le fonctionnement du stress

- Les aspects positifs et négatifs du stress
- Les mécanismes psychosociologiques du stress
- Le décodage du processus du stress
- Comment inverser le processus du stress Négatif

L'identification de manière objective de ses sources des stress pour réduire leurs impacts

- Les différences de perception entre les individus
- Auto diagnostic : connaître son mode de fonctionnement en situation de stress

Un état adapté à la situation

- La notion d'état ressource
- Le principe de l'association d'un état et d'un comportement
- Des gestes pour trouver instantanément l'état adapté
- Plan d'action : concevoir un plan d'action personnel pour convertir son stress en moteur d'efficacité

Synthèse de la session

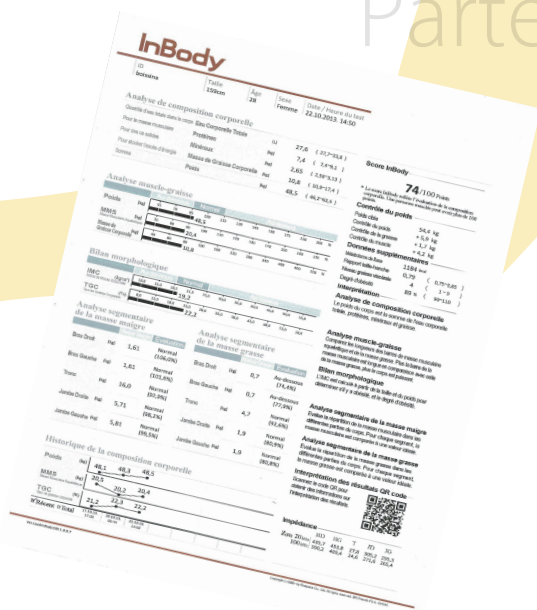
- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

La complexité de l'être humain et le nombre de facteurs mis en jeu sont tels qu'il est souvent préférable de se faire accompagner par un professionnel.

Actuellement, la PNL est la technique la plus pointue et la plus performante pour vous apprendre à :

- gérer vos émotions et stress,
- comment mobiliser puis stocker une capacité particulière et l'avoir constamment, là et où vous en avez besoin grâce aux ancrages,
- chasser des images parasites, par exemple : le souvenir d'une chute ou d'une défaite, qui produisent en nous, peur, colère, découragement...
- apprendre un geste technique court et précis,
- développer la motivation, la concentration, la confiance en soi, à contrôler les états internes ...,
- pendant ou après l'épreuve, vous apprendrez à réduire, voire chasser vos douleurs afin de mieux gérer votre corps.

Partenaire



InBody
L'analyse corporelle professionnelle



Franck BLANDANEL
Expert /Consultant InBody



Relier bien être et efficacité au travail NIVEAU I

PUBLIC CONCERNE

Tout public

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître son corps biologiquement
- Permettre de mettre en place un plan d'action hydrique et nutritionnel personnalisé
- Comprendre l'intérêt de la pratique de l'auto hypnose en entreprise également
- Renforcer votre attention
- Développer sa créativité
- Gagner en adaptabilité
- Réguler vos émotions
- Augmenter vos sensations corporelles
- Changer vos pensées négatives, en pensées

positives

- Réduire votre stress
- Améliorer votre santé
- Améliorer votre relation à soi et aux autres
- Augmenter les comportements prosociaux et la coopération

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

1 jour (7h)

TARIF : 450 € HT

PROGRAMME

L'impédancemétrie : de quoi parle-t-on ?

- Mesure de la résistance des tissus biologiques, explication
- Lecture de votre bilan corporel offert grâce à l'appareil d'impédance mètrie InBody n°1 mondial

Technologie unique, validée cliniquement permettant de prévenir les risques de santé

- Réhabilitation du corps
- Nutrition
- Diabète
- Dialyse
- Sport
- Réadaptation orthopédique

Pour quelles raisons relier ce bilan à l'auto hypnose ?

- Equilibre des ressentis corporels et émotionnels
- Relier le corps à l'esprit grâce aux neurosciences et comprendre ces inter connexions
- Relation à soi et relation aux autres
- Les bienfaits pour soi , les autres et pour l'entreprise

Qu'est ce que l'hypnose et l'auto hypnose ?

- La transe Hypnotique
- Mise en situation d'hypnose collective

A quoi sert l'auto hypnose ?

- Diminuer son stress et apprendre à le gérer
- Augmenter la confiance en soi, influencer sa motivation, sa concentration
- Développer des qualités



Relier bien être et efficacité au travail NIVEAU I

PROGRAMME (suite)

- Contrôler ses émotions
- Améliorer sa santé

Mise en pratique

- Apprendre à se mettre en état d'auto hypnose

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Equilibre personnel, santé NIVEAU II

PUBLIC CONCERNE

Toute personne désireuse d'améliorer son état physique, psychologique et émotionnel par une prise en charge Holistique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Permet de mettre en place un plan nutritionnel personnalisé afin d'être en meilleure santé et d'apporter au corps l'énergie dont il a besoin pour être efficace
- Comprendre les mécanismes du cerveau et l'incidence de notre dialogue interne sur nos pensées et sur nos réactions physiologiques (basé sur les neurosciences)
- Contrôler ses états internes
- Comprendre l'intérêt de s'approprier les outils PNL

dans le quotidien et le sport

- Développer la motivation , la concentration , la confiance en soi
- Réguler ses émotions
- Déprogrammer les images parasites , par exemple : le souvenir d'une chute ou d'une défaite qui produisent en nous, peur, colère, découragement

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

1 jour (7h)

TARIF : 450 € HT

PROGRAMME

ALIGNEMENT ENTRE corps et esprit

- Application diététique liée aux résultats de la bio impédancemétrie de InBody

Le fonctionnement du cerveau

- Qu'est-ce que l'inconscient, le subconscient et le conscient ?
- Comprendre ces 3 niveaux
- Comment définir un objectif écologique et l'atteindre
- Le pouvoir de l'esprit inconscient (basé sur les neurosciences)

ANCRAGE DE RESSOURCE POSITIVE

- Qu'est-ce qu'une ancre et un ancrage ?

Mise en pratique

- Apprendre à faire un ancrage de ressource positive
- Démonstration de la technique et mise en application

Mieux contrôler son mental

- L'influence du dialogue interne sur les pensées et l'impact physiologique

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



Développer des qualités de gagnants

PUBLIC CONCERNE

Toute personne désireuse d'améliorer son bien être physique, émotionnel et mental.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Gagner en performance physique et psychique, en confiance
- Gérer mieux les douleurs, voir de les chasser durant ou après l'épreuve
- Vous débarrasser d'images parasites néfastes à la performance

PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DUREE

2 jours (14h)

TARIF : 980 € HT

PROGRAMME

A quoi sert le bilan corporel Inbody?

- Pour quelles raisons relier ce bilan à l'hypnose et la PNL?
- Votre bilan corporel offert grâce à l'appareil d'impédancemétrie Inbody N°1 Mondial

Qu'est ce que l'hypnose et l'auto hypnose ?

- La transe hypnotique
- Mise en situation d'hypnose collective

A quoi sert l'auto hypnose ?

- Diminuer son stress et apprendre à le gérer
- Augmenter la confiance en soi, influencer sa motivation, sa concentration...
- Développer des qualités
- Contrôler ses émotions
- Améliorer sa santé etc...

Le fonctionnement du cerveau

- Qu'est-ce que l'inconscient, le subconscient et le conscient ?
- Comprendre ces 3 niveaux et comment définir un objectif et l'atteindre
- Apprendre à se mettre en état d'auto Hypnose

Qu'est-ce que la PNL ?

- Présentation brève de la PNL et de ses présupposés.
- Les causes du stress, ses mécanismes, ses conséquences...
- Les comportements face au stress
- Qu'est-ce qu'un ancrage et une ancre ?
- Comment faire un ancrage de ressource positive.

La gestion du stress

- Comment mieux contrôler vos pensées et votre mental grâce à vos ressources inexploitées
- Gagner en sérénité et en performance grâce à l'application des techniques.



ENERGIE-PSYCHO | SPORT

Développer des qualités de gagnants

PROGRAMME (suite)

- Démonstration et Mise en pratique de protocoles spécifiques.
- Jeu de rôle en fonction d'une problématique à résoudre

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud



CABINET DE SOPHIA-ANTIPOLIS
245, route des Lucioles
06560 Sophia-Antipolis

CABINET D'ANTIBES
1237, route de Saint-Jean
06600 Antibes

Tél. : 06 58 26 26 56

www.energie-psycho.com