Module 1 : Bienvenue dans le monde de l'hypnothérapie professionnelle
Module 2 : Les fondamentaux
Module 3 : Comment effectuer une excellente séance d'hypnose
Module 4 : Des scripts, des scripts et encore des scripts
Module 5 : Le client est sous hypnose. Et maintenant ?
Module 6 : Films intérieurs
Module 7 : Techniques thérapeutiques avancées
Module 8 : Hypnose conversationnelle
Module 9 : Schémas hypnotiques pour les étudiants
▸ Module 10 : Autohypnose
Chapitre 1 : Première partie (/tr/praticien-en-hypnose/autohypnose/premiere-partie)
Chapitre 2 : Deuxième partie (/tr/praticien-en-hypnose/autohypnose/deuxieme-partie)
Chapitre 3 : Testez vos connaissances (/tr/praticien-en-hypnose/autohypnose/testez-vos-connaissances)
Chapitre 4 : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF (/tr/praticien-en-hypnose/autohypnose/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf)
Module 11 : Examen final

Chapitre 2 : Deuxième partie

Pour conclure

Vous êtes maintenant en possession d'un ensemble de techniques puissantes pour créer un changement mental profond auprès des individus qui en expriment le besoin. Vous avez appris comment utiliser ces outils pour obtenir un succès maximal lorsqu'il s'agit d'aider les gens à atteindre leurs buts. Toutefois, travailler en tant qu'hypnothérapeute professionnel demande plus que la maîtrise d'une série de techniques. Si vous voulez en faire votre profession, vous devez aussi maîtriser l'art d'attirer les clients et de les conserver. Voyons un peu certaines des choses que vous pouvez faire pour réussir dans cette profession.

Amélioration constante

Si vous voulez réussir, alors il est essentiel de vous améliorer constamment, car la plupart de votre marketing se fera par les résultats que vous obtiendrez avec vos clients. Il faut que lorsque les personnes quittent votre bureau, elles parviennent vraiment à dépasser le problème pour lequel elles sont venues vous consulter.

C'est facile de donner à quelqu'un un petit sursaut rapide de motivation, ou de lui donner une sensation profonde de relaxation. Mais le changement doit durer, pour qu'il soit considéré comme une réussite. Et ce succès vous entraînera bien plus loin, à long terme, que n'importe quel plan marketing élaboré.

En substance, votre travail est de changer ce que vit votre client au quotidien. C'est pour cela qu'affiner et améliorer vos compétences est essentiel pour devenir un grand hypnothérapeute. Plus vous devenez compétent à utiliser les outils que vous avez acquis et à vous ajuster aux réactions de vos clients, plus les résultats que vous obtiendrez seront bons.

Avant la session

Peu de personnes viennent vous voir sans contact préalable. Donc, lorsque vous savez que quelqu'un va venir, faites en sorte d'en apprendre le plus possible sur lui avant sa venue. Lors du premier contact, qui se fait habituellement par téléphone, ouvrez un dossier avec le nom du client et le problème présenté. Posez plusieurs questions et écrivez les réponses.

Écoutez le ton employé et le choix des mots. Notez s'il met de l'emphase sur certains mots ou au contraire s'il marmonne. Faites attention aux choses qui sont dites et semblent déclencher une réaction émotionnelle. Tous ces indices peuvent vous donner des informations importantes sur la manière de structurer la session de thérapie.

Après cet appel, commencez à penser quelles stratégies vous allez utiliser lors de la venue de votre client. Envisagez aussi les méthodes avec lesquelles vous pourriez aller chercher l'information manquante qui vous permettra d'avancer. Faire tout cela vous aidera beaucoup à obtenir de bons résultats.

De plus, vous aurez une approche hautement ciblée, en sachant ce que vous voulez faire et quand le faire. Cela ajoutera à la confiance qu'aura votre client dans votre professionnalisme, votre savoir-faire et votre niveau de compétences.

Après la session

La plus grande partie de votre apprentissage provient de la période qui suit votre formation formelle et votre certification. Une fois votre client parti, passez la session en revue. Si vous avez un autre client tout de suite après, prenez simplement quelques notes que vous regarderez plus tard. Vu la personnalité et le problème de votre client, demandez-vous ce qui a et ce qui n'a pas marché.

Faites un enregistrement vidéo ou audio de chaque session et passez-le aussi en revue. Tout en écoutant ou visionnant, notez quels mots et quelles techniques connectent vraiment avec le client. Voyez aussi si vous avez ou non créé un rapport, et ce que vous auriez pu faire pour améliorer ce lien. Entraînez-vous et vous découvrirez que vos propres questions vous donneront des informations encore plus précieuses.

Communiquer avec les clients

Il y a un élément-clé duquel bien des gens passent à côté lorsqu'ils débutent dans ce domaine : les clients peuvent vous parler sous hypnose. Dans plusieurs des scripts proposés, il y a des moments où l'hypnothérapeute démarre un dialogue avec son sujet.

Bien sûr, vous pouvez toujours utiliser un style d'hypnose direct et autoritaire si vous le désirez. Toutefois, si vous n'avez pas assez d'informations sur le problème du client, engager une conversation avec lui peut être l'un des meilleurs moyens pour découvrir des informations utiles et l'aider à atteindre ses objectifs.

Communiquer avec ceux qui ne sont pas des clients

Une des erreurs souvent commises par les nouveaux hypnothérapeutes, c'est de garder secret ce qu'ils font. Il existe bien des raisons à cela. L'hypnose est encore mal comprise et passe souvent pour une sorte de supercherie. À cause de cela, vous pouvez ressentir une sorte de résistance interne lorsque vous parlez de ce que vous faites.

En outre, les gens que nous connaissons sont habitués à nous cataloguer dans un rôle particulier. Il est parfois difficile de se réinventer. Si vous avez ce genre de conflit interne, alors faites le nécessaire pour le régler au plus vite.

Vous pouvez utiliser certaines des techniques décrites auparavant, pour vous y aider. Mais il faut que vous vous forciez à dépasser ce malaise. Vous devez vous habituer à parler d'hypnose quand c'est approprié, dans des groupes, des réseaux, lorsque vous pénétrez dans un endroit complémentaire au vôtre, même aux gens dans la rue si les circonstances s'y prêtent.

Disons que vous êtes à une soirée networking et que quelqu'un vous dise : « Bonjour, je m'appelle Jeanne. Je suis attachée de presse pour les éditions Anselme, au coin de la rue. » Vous vous pouvez répondre par : « Ravi de vous rencontrer. Je m'appelle _____ et je suis facilitateur de changement personnel ».

Il est tout à fait probable que ce genre de commentaire pique la curiosité de vos interlocuteurs. Donc, si la personne vous répond : « Ah ! Ça a l'air intéressant. Dites m'en plus », au final, cela vous ouvre une porte et vous pouvez lui parler de votre service et de vos compétences.

Bien sûr, il arrivera des fois où vous tomberez sur un incrédule. Mais ce n'est pas grave. Car la plupart des gens qui critiquent l'hypnose n'en connaissent pas grand-chose. Faites vos devoirs – peut-être recherchez quelques faits réels – et vous vous en sortirez très bien.

En tous les cas, ne soyez jamais sur la défensive. Rappelez-vous que vous êtes l'expert, quelqu'un qui peut aider les autres à acquérir plus d'information. Et vous vous devez d'aligner votre attitude sur cette idée-là. Vous pouvez au départ valider le commentaire de votre attaquant sans être d'accord. Puis, posez des questions au sceptique, de manière non agressive, afin qu'il révise sa déclaration ou tout du moins qu'il étudie la question sous un autre jour.

Donc, si quelqu'un vous dit : « Oh ! Je ne crois pas à ces choses. Personne ne va me contredire quand je dis que ces gens sur scène ne savent pas qu'ils caquettent comme des poules et font d'autres idioties. » Vous pouvez répondre :

Oui, je comprends parfaitement. Si vous regardez la façon où l'hypnose est présentée dans les films et les spectacles, on dirait que c'est une sorte de technique mystique pour contrôler le cerveau. Dites-moi, avez-vous déjà rêvassé ou conduit quelque part sans vous rappeler une partie du trajet ?

Oui, bien sûr.

Eh bien, vous avez déjà fait une expérience d'hypnose. On ne l'appelle pas comme ça, parce que nous faisons cela tous les jours, plusieurs fois, et sans nous en rendre compte.

Non seulement vous avez dilué l'attaque, mais vous avez accompli quelque chose de bien plus important - vous avez entamé une conversation sur l'hypnose. Cette conversation a lieu à voix haute ou dans l'esprit de vos interlocuteurs. Mais il est vraisemblable que l'incrédule ou un autre dans le groupe vous posera d'autres questions. Par exemple : « Mais c'est quoi l'hypnose vraiment ? » ou encore « Que voulez-vous dire quand vous parlez d'entrer en hypnose dans la journée ? »

Vous pouvez maintenant vous lancer dans un mini discours pré-hypnotique. Vous pouvez même faire une brève démonstration. C'est très facile d'intéresser de nombreuses personnes de cette manière. Et juste quand vous avez vraiment piqué leur intérêt, qu'ils sont suffisamment intrigués ou que vous avez fait une formidable démonstration de phénomène hypnotique, vous vous retirez avec grâce.

Vous terminez en disant : « C'est vraiment formidable ce qu'une personne peut apprendre à faire en puisant dans les incroyables pouvoirs de son esprit. Mon site web est plein d'informations intéressantes et il y a un livre électronique gratuit qui vous montre comment atteindre vos buts les plus importants grâce à l'hypnose. C'est vraiment intéressant, vous verrez. Et merci d'avoir demandé (en s'adressant au sceptique). »

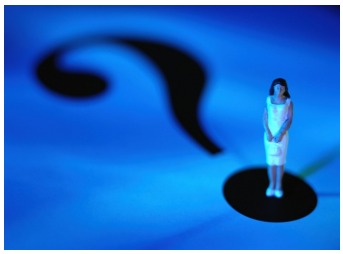
Que s'est-il passé ? L'incrédule ne vous a rien demandé. Mais au lieu de l'embarrasser, vous avez simplement suggéré qu'il cherchait plus d'informations et vous le félicitez de l'avoir fait. On aime bien être reconnu et récompensé et donc, probablement cette personne vous soutiendra et vous dira que c'était une bonne démonstration.

Et ce que vous avez fait, c'est aussi de générer de l'intérêt et éveiller la curiosité des gens. Au moins une personne, peut-être plus, vous demandera probablement votre carte de visite, comment vous contacter ou si l'hypnose peut aider avec une certaine sorte de problème.

Établissez des buts

Tout comme vous voulez établir un objectif général pour chaque session, vous voulez faire de même pour votre entreprise. Vous devez savoir où vous allez. Il existe bien des variables qui peuvent vous empêcher de réussir. En établissant un objectif, vous savez quand vous vous approchez de votre but. Vous êtes également capable d'ignorer les distractions.

Trouver une niche



Une des façons de rendre votre entreprise très profitable, c'est d'en faire de la publicité auprès d'une clientèle très ciblée. Vous pouvez toujours recevoir des clients pour toutes sortes de problèmes. Mais dirigez votre effort de communication vers un groupe à la fois spécifique et relativement petit. Laissez-moi vous expliquer en quoi c'est une excellente idée.

Disons que vous vivez dans une ville de taille moyenne, avec une population d'environ 500 000 habitants, qui connaît une augmentation de 2 pour cent par an. Nous allons aussi présumer que 3 pour cent de ces gens iront voir un hypnothérapeute cette année, soit 15 000 personnes. Un grand pourcentage cherchera à se libérer de mauvaises habitudes, guérir de phobies ou encore surmonter le malaise social. Mais supposons que 750 personnes, juste 5 pour cent du groupe entier, ont un problème avec quelque chose comme la prise de parole en public.

Vous avez le choix. Soit vous communiquez en tant que généraliste - sans vous différencier des autres hypnothérapeutes - qui traite absolument tout et doit partager le nombre de clients avec 30 autres praticiens dans la région. Soit, vous vous spécialisez dans la prise de parole en public, et obtenez presque 100 pour cent des gens qui cherchent à résoudre ce problème en particulier, c'est-à-dire environ 750 personnes.

Multipliez par un coût modeste de 60 euros la session, cela vous amène à plus de 42,000 euros par an – juste pour un genre de client. Et souvenez-vous, vous pouvez récolter aussi des sommes supplémentaires en proposant des audios, des livres électroniques et des ateliers. Vous voyez comment, avec un peu de stratégie et de travail, vous pouvez générer un bon revenu ?

Nous offrons d'ailleurs des formations spécialisées dans le sevrage tabagique, l'amincissement, ou la gestion de la douleur. Elles couvrent en profondeur trois des problèmes principaux pour lesquels les gens viennent voir un hypnothérapeute.

Conclusion

Félicitations ! Très bientôt, vous obtiendrez le titre d' hypnothérapeute professionnel certifié. Cela a été une aventure merveilleuse et passionnante, qui vous a donné les outils nécessaires pour tailler votre propre chemin vers le succès dans cette industrie en pleine expansion, tout en étant au service des autres.

Vous avez appris des méthodes pour induire une transe adaptée à chaque personne que vous rencontrez. Vous avez appris des techniques pour puiser dans l'imagination de vos clients et créer des changements puissants aux niveaux les plus profonds de la pensée. Vous avez appris comment établir une session pour obtenir un impact maximal en recueillant des informations de qualité et en pratiquant un solide discours pré-hypnotique.

Vous saisissez maintenant la différence entre les clients analytiques et non analytiques, et comment aborder chacun des deux états d'esprit. Vous disposez d'un protocole pour les sessions multiples afin d'aider les clients éprouvant des difficultés à plusieurs niveaux. Vous savez réaliser un certain nombre de techniques afin de convaincre les clients qu'ils sont bien sous hypnose.

Vous disposez d'un modèle d'hypnose conversationnelle pour effectuer un changement métaphorique, rapidement et facilement. Vous comprenez les principes de suggestion directe et possédez des scripts conçus pour résoudre les problèmes les plus fréquents chez vos clients. Vous avez appris à vous servir des signaux idéomoteurs afin d'obtenir des données vraies, honnêtes et sans filtre de l'inconscient de vos clients.

En outre, vous avez un format pour utiliser l'autohypnose dans votre vie ou comme support de thérapie à enseigner à vos clients. Vous savez maintenant comment aider les individus à résoudre rapidement des schémas de comportement dysfonctionnel, avec lesquels ils luttent peut-être depuis des années.

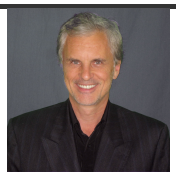
Les techniques décrites dans ce cours sont conçues pour donner à vos clients des résultats rapides et durables. En tout, vous possédez dorénavant une base complète pour appliquer l'hypnothérapie professionnelle.

Mais ce programme est bien plus qu'un large éventail de techniques dans votre boite à outils. Il s'agit plutôt de vous donner les moyens de vraiment mettre en pratique ce que vous avez appris. En faisant vos exercices, en répétant les scripts, vous allez acquérir la confiance en vous nécessaire qui ne vient que lorsqu'on perfectionne son art et que l'on a un large éventail d'options.

Bien sûr, le vrai apprentissage sera dans les interactions avec vos collègues, vos amis, votre famille et vos clients. Rien ne remplace l'application dans la vraie vie. Alors, allez-y et commencez à hypnotiser les gens. Vous n'avez rien à perdre et tout à y gagner. Les outils que vous possédez sont des clés qui ouvrent sur un avenir plus grand et plus brillant. Maintenant, tout dépend de vous.

Nous vous souhaitons une vie pleine de réussite. Bonne chance !

Chapitre précédent : Première partie (/tr/praticien-en-hypnose/autohypnose/premiere-partie)
Chapitre suivant : Testez vos connaissances (/tr/praticien-en-hypnose/autohypnose/testez-vos-connaissances)



Alex Ross

http://formationspnlcoaching.com/

http://formationspnlhypnose.com/

Si vous avez des questions, vous pouvez les poser sur le forum ou envoyer un mail à sav@formationspnlcoaching.com.

Un site créé avec PrestoMarket (https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl). Créez vous aussi vos formations sur prestomarket.com (https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl)