



L'ACADÉMIE DE LA HAUTE PERFORMANCE

Contact : 06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com

FORMATION : « TECHNICIEN EN DÉPOLARISATION »

QU'EST-CE QUE LA DÉPOLARISATION ? La dépolarisation est un processus de questions amenant un changement instantané d'identité.

PUBLIC : Préparateurs mentaux, coachs, thérapeutes, accompagnants ayant un projet de développement des habiletés mentales dans l'accompagnement de personnes telles que des sportifs, des entrepreneurs, et toute personne souhaitant évoluer personnellement ou professionnellement.

PRÉREQUIS : Avoir commencé le programme "Identité Gagnante"

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription possible jusqu'à 1 semaine avant le démarrage de la formation en cas de places disponibles.
- S'inscrire auprès de Julien 0658173080 - julien@lacademiedelahauteperformance.com

NOMBRE MINIMUM - MAXIMUM DE PERSONNES PAR SESSION : De 10 à 20

DURÉE : 67 H pour une période de **7 mois**

DATES OU PÉRIODE : 5 à 6 sessions au cours de l'année, calendrier des journées en présentiel et séances de groupe disponibles sur demande auprès Julien 0658173080 - julien@lacademiedelahauteperformance.com

HORAIRES : Précisés sur le calendrier de chaque promotion. Pour les journées complètes, elles prennent place de 9h à 18h avec une pause déjeuner entre 12h30 à 13h30.

LIEU : Formation en partie à distance. les journées en présentiel ont lieu dans la ville de Lyon.

TARIF : Entre 4300 et 4800 € selon votre parcours au sein de l'Académie de la haute performance - TVA non applicable selon l'article 261-4-4° du code général des impôts.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au :

06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant aura appris les techniques de :

- Dépolarisation Classique
- Dépolarisation Inversée
- Dépolarisation de la Peur



L'ACADÉMIE DE LA HAUTE PERFORMANCE

Contact : 06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com

- Tableau Concept/Anti-concept
- Dépolarisation du Rêve

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Guider son client grâce à l'utilisation des techniques de dépolarisation
- Comprendre ce que vit son client et l'aider à transcender ses blocages
- Intégrer la dualité du client pour identifier dans quel schéma il se positionne et lui permettre d'en sortir

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Quizz de positionnement et d'évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Examen de fin de formation (optionnel) = Rapport de stage, quizz, cas pratique, oral
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

- 2 séances individuelles en visioconférence + 5 journées de formation en visioconférence + 6 séances de groupe en visioconférence + 2 jours de présentiel en groupe.
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique sous forme de jeux de rôle, de partages et retours d'expériences.
- Une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner les stagiaires est assurée pendant tout le déroulement du parcours de formation. Isa, notre responsable pédagogique, peut être contactée par mail ou par téléphone : Tel : 06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com

CONTENU

TECHNICIEN DÉPOLARISATION

0. Réunion de présentation de la formation

1. Journées de formation en visioconférence

- Journée 1 - Dépolarisation classique - Théorie et pratique par 2
- Journée 2 - Dépolarisation inversée - Théorie et pratique par 2
- Journée 3 - Dépolarisation de la peur - Théorie et pratique par 2
- Journée 4 - Tableau concept/Anti-concept - Théorie et pratique par 2
- Journée 5 - Dépolarisation du Rêve - Théorie et pratique par 2

Contenu de chaque journée de formation :

Matinées :

- Présentation des participants
- Comment préparer la séance avec son client en amont : contenu de l'appel téléphonique, le questionnaire de démarrage et l'exercice sur le système de priorité intrinsèque.
- Quel cadre et consignes donner en début de séance
- Choisir le thème
- Apprendre à déconceptualiser
- Comment guider son client à trouver les 10 moments
- Comment choisir le moment à travailler



L'ACADÉMIE DE LA HAUTE PERFORMANCE

Contact : 06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com

- Apprendre à guider le client à trouver les bénéfices et inconvénients
- Connaître les questions de validations
- Comment savoir si la séance a été efficace

Après-midi :

- Jeux de rôles pour intégrer le process et pouvoir le faire avec ses propres clients
- Retour en groupes pour apporter des témoignages, répondre aux questions
- Bilan de journée avec objectifs à mettre en place pour la suite de la formation

2. Séance de groupe

- 5 séances de groupe en visioconférence
 - Rappel et résumé de l'outil travaillé lors de la première journée
 - Echanges et témoignages des participants sur leurs pratiques professionnels
 - Réponses apportées, conseils

3. 2 séances en individuelles avec un formateur AHP

- 1 séance en cours de formation
 - Le formateur visionne des pratiques du stagiaire en amont du rendez-vous individuel
 - Le formateur analyse et conseille le stagiaire sur ses pratiques
 - Le formateur donne des objectifs précis de progression
- 1 séance de bilan de fin de formation
 - Suite à l'entretien d'examen, le formateur revient précisément sur les points évoqués lors de l'entretien d'examen.
 - Le formateur conseille le stagiaire pour progresser dans ses pratiques
 - Le formateur fait un bilan de l'évolution des compétences du stagiaire
 - Le formateur informe le stagiaire s'il a validé l'attestation de réussite ou s'il doit passer au rattrapage en lui donnant les modalités pour repasser l'examen de fin de formation.

4. 2 journées de présentiel

- Théorie et pratiques en jeux de rôle de la Dépolarisation
- Découverte du fond derrière la forme pour mieux appréhender le comportement humain et pouvoir aider le client dans l'accompagnement
- Développer la connaissance du système de priorité intrinsèque permettant de mieux guider le client

5. Module Vente - Fondamentaux de la Vente

- Formation - Théorie sur la Vente
- Vidéos de pratique en ligne de Vente

6. Plateforme de formation - travail personnel

- Vidéos de pratique en ligne sur chaque thème de la Dépolarisation
- Les trames de chaque outil
- Des conseils et tips pour progresser en tant que Technicien en Dépolarisation

7. Pratique - travail personnel

- Trouver des individus à accompagner
- Pratiquer avec ses propres clients toutes les techniques de Dépolarisation chaque mois

8. Passage examen de fin de formation (optionnel)

- Pré-requis :
 - avoir terminé le programme Identité Gagnante
 - avoir rendu le mémoire écrit 15 jours avant
 - avoir rendu 3 séances filmées 15 jours avant
 - avoir posté 10 séances filmées au superviseur avec son retour



L'ACADÉMIE DE LA HAUTE PERFORMANCE

Contact : 06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com

- Entretien oral en visioconférence avec 2 formateurs
- Quizz de fin de formation
- Etude d'un cas pratique
- Bilan de fin de formation

9. Option Marketing : Si le stagiaire à prit cette option.

- Définir son business modèle
- Comment prospecter,
- Mettre en place une publicité FB
- Mettre en place un tunnel de vente
- Fondamentaux de la vente

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité de la responsable pédagogique de l'organisme de formation :

Isa - Tel : 06.85.12.07.69 – isa@lacademiedelahauteperformance.com ;

Son bon déroulé est assuré par le formateur désigné par l'Académie de la haute performance.