

Décoder la communication non verbale

Format :

Présentiel et/ou Distanciel

Durée :

2 jours / 14 h

Référence :

EFF-DEC-01146

Type de formation :

Formation qualifiante

Public :

Tous Managers, Fonctions RH, Négociateurs, commerciaux devant gérer les relations humaines dans les situations courantes de la vie professionnelle.

Personnes en situation de handicap :

Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?

Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :

Connaître la signification des gestes les plus courants.

Faire de la communication non verbale un levier de sa communication.

Analyser ce que son interlocuteur ne dit pas.

Pré-requis :

Vouloir gagner en impact dans sa communication en intégrant l'aspect non verbal.

Compétences et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-positionnement:

Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques et pédagogiques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients.

Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.

Merci donc de bien vouloir nous contacter par courriel ou par téléphone afin de définir ensemble les dates et modalités de formation souhaitées.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Prendre conscience du langage du corps et de sa signification

Partage d'expériences : les idées qu'ont les participants sur le langage du corps

Mesurer la place du non verbal dans la communication interpersonnelle

Identifier les composantes du non verbal : gestes, expressions, postures, regard, intonation?.

Distinguer les gestes "spontanés" des gestes "forcés" : de l'inné à l'acquis

Associer émotions et langage corporel

Exercice d'application...

2. Penser sa communication non verbale pour renforcer son impact

Travailler sa voix, ses intonations

Jouer avec les silences

Prendre conscience de ses gestes, postures, expressions en situation de communication

Mise en situation : en binôme, les participants prennent conscience de leurs gestes "inconscients"

Jouer de son regard pour capter l'attention de son interlocuteur

Prendre possession de l'espace sans envahir

Adopter des gestes ouverts, accueillants pour mettre en confiance

Exercice d'application...

Identifier les gestes, postures, expressions à éviter

3. Analyser la communication non verbale de ses interlocuteurs

Lister les attitudes, expressions, gestes les plus observés en situation professionnelle

Connaître leur signification

Exercice d'application : détection des émotions via les expressions du visage

Observer et mettre en rapport ce que l'on voit avec ce que l'on entend

Comprendre les non-dits

Reconnaître la sincérité, les mensonges

Repérer les signes du conflit pour le désamorcer

Étude de cas : analyse des hésitations, des situations inconfortables...

Nous contacter :

Dominique Odillard : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 26/02/2019