Décoder la communication non verbale

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
EFF-DEC-01146

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.

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
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 mobilisés :

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 :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

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 :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 26/02/2019