



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 8953354

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1395
€ HT

DÉCODER LA COMMUNICATION NON VERBALE

Ce qui n'est pas dit mais qui veut tout dire

La communication passe par les mots mais aussi, et surtout, par ce qui les accompagne : intonation, expressions du visage, gestes. Le corps véhicule un message et occulter cet aspect de la communication ne permet pas une maîtrise totale de ce que nous transmettons. Se former à la communication non verbale permet à la fois de pouvoir jouer sur tous les canaux et de décrypter ce que vos interlocuteurs ne vous disent pas.

OBJECTIFS

Connaître la signification des gestes, expressions et attitudes les plus courantes
Faire de la communication non verbale un levier de sa communication
Analyser ce que son interlocuteur ne dit pas

POUR QUI ?

Managers
Fonctions RH
Négociateurs, commerciaux
Toute personne étant régulièrement en position de communication à enjeux

PRÉREQUIS

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

COMPÉTENCES ACQUISES

Décrypter la communication non-verbale de ses interlocuteurs et utiliser ses expressions pour appuyer sa communication

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

Décoder la communication non verbale

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 : détection des émotions à partir d'extraits de films, interviews...

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 : entraînements sur les points vus ci-dessus





- Identifier les gestes, postures, expressions à éviter

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...

INTERVENANTS

Capucine BERLIET

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

À distance

30 et 31 mars 2022

14 et 15 nov. 2022

Paris

29 et 30 nov. 2021

30 et 31 mai 2022

15 et 16 sept. 2022

