

Communication non verbale, vos gestes disent tout...

29
nov.
7h

La synergologie pour mieux cerner, mieux interagir et prendre de meilleures décisions !



Toute personne souhaitant mieux interpréter le langage non verbal pour le recrutement, la négociation, la relation client, la gestion des équipes (motivation, engagement)...

Présentation

La communication non verbale englobe l'échange d'informations sans l'utilisation de mots. Elle se manifeste à travers des signaux tels que les expressions faciales, les gestes, la posture, le langage corporel, et même le ton de la voix. Ces éléments jouent un rôle crucial dans la transmission de sentiments, d'émotions, d'intentions et de relations interpersonnelles. La communication non verbale complète la communication verbale, ajoutant des nuances et des dimensions supplémentaires à la compréhension mutuelle entre les individus. Elle est souvent spontanée, universelle et peut parfois transmettre des messages plus puissants que les mots eux-mêmes.

Tarifs & Infos

890€* HT

MEMBRES CECA :

800€* HT

*déjeuners inclus



CECA Saint-Aubin de Médoc

9h - 17h30

Objectifs

- X **Développer** une agilité d'observation pour lire l'interlocuteur de manière globale et organisée
- X **Améliorer** la compréhension de ses interlocuteurs
- X **Identifier** les profils psychologiques clés et les préférences comportementales de ses interlocuteurs
- X **Mieux évaluer** l'authenticité en apprenant à décoder les attitudes, expressions et gestes de l'autre

Le Programme

1



Saisir et recadrer les enjeux du langage corporel

La place du non-verbal dans la communication interpersonnelle. Les dimensions du non-verbal : voix, image, regard, proxémie, posture, silences... Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. Différencier gestes symboliques, gestes culturels, gestes non conscients. La juste place des émotions et les mécanismes de l'empathie dans la communication non verbale.

3



Mieux interagir pour servir la relation

Identifier les profils de 6 types d'interlocuteurs en fonction de leur gestuelle. Les 5 grandes tendances comportementales détectables par les gestes : adhésion, rejet etc... La détection du mensonge : leurre ou réalité ?

2



Apprendre à cerner l'autre : lire le corps et les réactions de vos interlocuteurs

Introduction aux 5 points-clés d'attention du langage corporel. Le rôle majeur de la bouche dans le non-dit. Décoder nos axes de tête, notre visage, les segments de notre corps : les dispositions mentales. Analyser les gestes d'auto-contact. Apprendre à cerner l'autre : lire le corps et les réactions de vos interlocuteurs. La gestion des tensions et de l'attention de l'interlocuteur. Les mains : la partie visible du cerveau

Cas pratique

Jeux pour corrélérer attitudes et états internes. Mise en situation pour apprendre à observer et lire l'autre en temps réel.

Cas pratique

Analyse intensive de vidéos. Exercices de proprioception. Exercices ludo-pédagogiques pour vérifier et ancrer les connaissances.

Offert !



Animé par Stephen Bunard

Stephen est coach en prise de parole et intelligence relationnelle pour dirigeant(e)s depuis 2002, conférencier sur la communication non verbale et synergologue depuis 2009. Il intervient régulièrement à l'ENA auprès de hauts fonctionnaires, à HEC Executive Education et à l'Université Paris-Dauphine en Master 2. Il est l'auteur de «Vos gestes disent tout haut ce que vous pensez tout bas» (So Book, 2018).