



Faire de l'Emploi notre Label

LES MÉCANISMES DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

DURÉE :
2 jours

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être à l'écoute de son interlocuteur par la communication non verbale
Savoir appliquer ces mécanismes dans ses propres situations professionnelles; Anticiper les signes de conflits ou de situations difficiles

■ **PRE REQUIS** : Pas de pré-requis pour cette formation

■ **PROFIL DES PARTICIPANTS** : Toute personne souhaitant acquérir des outils nécessaires à l'amélioration de ses relations avec les autres

Programme

Être à l'écoute de son interlocuteur par la communication non verbale

- Signification des gestes que l'on croit inconscients
- Prise d'espace et déplacements
- Postures
- Gestes
- Expressions du visage
- Regards
- Voix

Prendre la parole

- Calmer le jeu : check-list à mettre en place pour évaluer la maîtrise du corps, du langage, des idées et de l'émotion
- Utiliser les outils de projection mentale

L'impact du discours

- Dominer sa respiration
- Choisir les mots percutants
- Projeter sa voix et la moduler

Vendre ses idées

- Évaluer la situation : écouter, reformuler
- Clarifier les objectifs à atteindre
- Distinguer compromis et consensus
- Trouver des arguments pour convaincre

Prendre conscience des comportements non verbaux

- Faire face au conflit latent ou existant
- Comprendre et détecter les émotions humaines
- Améliorer sa maîtrise émotionnelle

■ **INTERVENANT** : Formateur - Expert

■ **EVALUATION** : Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur à l'issue de la formation

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les apports théoriques et les échanges se succéderont tout au long de la formation avec des contenus théoriques mais aussi des situations vécues par l'intervenant ou les participants. Remise d'un support de cours par personne

Renseignements, organisation et planification :
VALÉRIERENAUD-DUVALET ☎ 05 55775576
valerie.renaud@groupe-fel.fr
Groupe FEL ☎ 05 55 79 06 06