

**Objectifs :**

Analyser la façon dont les autres nous perçoivent pour mieux interagir  
Maîtriser les fondamentaux de la Synergie®  
Faire évoluer sa communication non verbale, sans artifice !

**Public concerné et prérequis :**

Toute personne souhaitant se former au non-verbal et décrypter le langage corporel de son interlocuteur.  
Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

**Qualification des intervenants :**

Formation animée par un consultant spécialisé

**Moyens pédagogiques et techniques :**

Vidéo-projecteur, Paper-board,  
Evaluation au début de la formation sur les attentes  
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques  
Exercices  
Support de cours envoyé par mail

**Durée, effectifs :**

7 heures.  
11 stagiaires.

**Programme :**

Apprivoiser le langage du corps et les émotions  
La place du non-verbal dans la communication interpersonnelle  
Différencier gestes symboliques, gestes culturels, gestes non conscients  
Les composantes du non-verbal : voix, image, regard, proxémique, posture, silences...  
Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps

Décrypter les gestes, attitudes et expressions non verbales les plus courantes  
Décoder nos axes de tête, notre visage, les segments de notre corps  
Analyser les gestes d'autocontact : démangeaisons, caresses et fixations  
Les attitudes qui montrent l'aptitude à négocier et convaincre

Travailler sa communication non-verbale pour gagner en impact

Poser sa voix et en jouer comme un instrument  
Impliquer l'autre en utilisant son regard et le toucher  
Travailler sa posture émotionnelle pour décoincer sa gestuelle  
Occuper l'espace pour accroître sa présence... ou la masquer

Cerner l'autre dans ses préférences et ses intentions cachées  
Détecter les non-dits pour mieux s'ajuster  
Détecter dans une réunion qui sont les alliés, les zones de doute et d'appui  
Identifier les conflits latents ou potentiels pour mieux les prévenir

Authenticité, hésitation, mensonge : peut-on et doit-on tout contrôler ?  
Conduire l'autre à livrer des informations  
Distinguer les indices corporels liés à l'authenticité et au mensonge  
Identifier les signes d'hésitation ou de mal-être de l'autre lors de l'échange  
Le contrôle des gestes et la maîtrise des émotions : possible et souhaitable ?

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Evaluation tout au long de la formation  
Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs  
Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

**Sanction visée :**

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

**Matériel nécessaire pour suivre la formation :**

**Délais moyens pour accéder à la formation :**

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

**Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui**

OUI

**Tarif :**

230,00 €

**Taux de satisfaction de la formation :**

88.42