



Comprendre le comportement de vos clients pour accroître votre force de persuasion

La communication non verbale est le fait d'envoyer et de recevoir des messages sans passer par la parole mais au moyen des expressions du visage, des postures, des gestes, de bruits divers.

Ces multiples messages peuvent ou parasiter la communication ou au contraire la consolider. Des études sur la communication démontrent que 55% du message est transmis par le langage corporel, le ton de la voix intervient pour 38%, tandis que les mots ne comptent que pour 7%. C'est donc bien notre communication non-verbale que retient notre interlocuteur et c'est elle qui trahit notre pensée.

Ainsi celui qui maîtrise la relation, c'est celui qui sait observer l'autre, l'écouter mais également qui sait adapter sa gestuelle ou la synchronisée à son interlocuteur.

Il s'agit au cours de cette journée d'attirer l'attention du professionnel sur la communication non-verbale afin qu'il obtienne plus facilement l'attention et l'adhésion de son interlocuteur, qu'il sache traduire et comprendre les intentions de celui-ci et instaurer un climat de confiance.

OBJECTIFS

-  Intégrer les spécificités du langage corporel
-  Enrichir son langage corporel et le mettre au service de sa communication
-  Apprendre à mieux se connaître
-  Comprendre comment le langage corporel transmet nos perceptions
-  Intégrer les règles d'une communication efficace, tant à l'expression qu'à l'écoute
-  Décoder les gestes, attitudes et expressions non verbales les plus courants
-  Bâtir et maintenir une image de soi positive
-  Anticiper, gérer et réguler les tensions

PROGRAMME

Connaître nos 5 sens

Le toucher : Au commencement fut le toucher
L'odorat et le goût :- Avoir du flair
L'ouïe : Sans l'ouïe, il n'y aurait jamais eu la parole
La vue : Illusions, Changer de regard
Exercices pour développer ses sens et enrichir son écoute corporelle

Le décodage des attitudes et expression les plus courantes

Les attitudes défensives
Les attitudes d'ennui ou d'indifférence
Les attitudes de Frustration
Les attitudes Nervosité ou d'incertitude
Les attitudes de Confiance

Le décodage gestuel

la posture du corps
Les postures assises
Les poignées de mains
La gestuelle associée au discours
Les gestes parasites
Le visage
Des regards qui en disent long
La synchronisation

Pour mieux communiquer... Être à l'aise dans son corps

Mouvements d'assouplissement et étirement en position debout et assise afin d'accroître la mobilité de son corps et de le rendre disponible
Pratique de la respiration ventrale
Exercices de relaxation

DUREE

1 jour

PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer sa communication non verbale sa relation aux autres et développer son aisance corporelle.

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Les techniques et outils utilisés sont issus essentiellement de la PNL, et la sophrologie.
Méthodes pédagogiques actives et pratiques.
Exposés théoriques, Echanges entre professionnels,
Débats et clarifications de modèles théoriques.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

