

DÉCODER SON INTERLOCUTEUR EN MOINS DE 60 SECONDES ! Le langage non verbal au service de l'entreprise

Les mots ne sont pas les seuls moyens que nous avons pour communiquer. Ils ne constituent qu'une infime partie de notre communication globale, qui est majoritairement non-verbale. Ce que nous exprimons à travers les gestes, la voix, les couleurs que nous portons, etc., transmettent davantage d'informations que les mots que nous prononçons...

Avec une fine observation et des techniques simples, apprenez à « décoder » rapidement votre interlocuteur !

Objectif(s)

- Maîtriser les fondamentaux de la communication non verbale.
- Apprendre à repérer les non-dits et les signes d'authenticité.
- Analyser la façon dont les autres nous perçoivent pour mieux interagir.
- Travailler sa communication non-verbale pour gagner en impact.

Programme

Apprivoiser le langage du corps et les émotions :

Les composantes et la place du non-verbal dans la communication interpersonnelle.

Comprendre et décoder les gestes :

Cerner efficacement votre interlocuteur.

Les micros-expressions et la voix :

Apprendre à observer et lire l'autre en temps réel.

Les expressions faciales.

Authenticité, hésitation, mensonge : peut-on et doit-on tout contrôler ?

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.

Cerner l'autre dans ses préférences et ses intentions cachées :

Décoder les non-dits pour mieux s'ajuster.

Place à la pratique ! Mises en situation & jeux de rôle.

Exercices en binôme réalisés par les stagiaires; mise en scène de soi dans des situations de négociation, d'hésitation ou de mensonge.