



Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

FORMATRICE : Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, **Céline DELAVEAU** a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®

OBJECTIFS :

- Identifier, observer et interpréter les items du langage corporel pour adapter sa communication de dirigeant.e
- Reconnaître la cohérence entre le verbal et le non verbal
- Identifier comment détecter l'intérêt de son auditoire pour avoir une communication de dirigeant.e plus impactante

PROGRAMME

Jour 1 : matinée

Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en fin de jour2

Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ? Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. La Synergologie ou une nouvelle approche du langage corporel

Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos

Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

Jour 1 - Après-midi

Décoder les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons – les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage de plusieurs vidéos
« L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ».

Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations et permet d'ajuster sa communication à la situation.

Jour 2 - Matinée

Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos

Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle

Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Quels items montrent l'intérêt de notre interlocuteur à notre égard ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

Jour 2 - Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – croisements de bras et de jambes – exercices en duo

Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ?

Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1

METHODE PEDAGOGIQUE

- Visionnage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés
- Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques
- Exercices individuels de décryptage - photos et vidéos
- Analyse individuelle d'une vidéo à chaque fin de journée
- Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif



- Jeux de rôle
- Livret du Participant

DUREE : 2 jours - 14 heures

PUBLIC : Dirigeants, Managers, DRH, RH - Responsables commerciaux, Négociateurs, Juristes, Avocats, hommes politiques, ainsi que toute personne désirant améliorer sa communication et lire le langage corporel.

PREREQUIS : Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 05/04/2023 par la responsable pédagogique