

# COMPRENDRE LA COMMUNICATION NON VERBALE

## OBJECTIFS

**Comprendre l'importance de la communication non-verbale**  
**S'approprier les principes de la communication non-verbale**  
**Identifier les principaux codes de la communication corporelle mieux comprendre ses interlocuteurs**  
**Utiliser la communication non verbale comme levier dans sa communication**  
**Analyser la façon dont les autres nous perçoivent pour mieux interagir**

## PUBLIC CONCERNE

**Manager, fonction RH**  
**Négociateur, commercial**  
**Toute personne souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle et décrypter le langage corporel de son interlocuteur**

## PRE-REQUIS

**Maîtriser la langue française**

## METHODES PEDAGOGIQUES

**Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques, afin de permettre aux participants de s'approprier progressivement les outils et méthodes**  
**Mises en situations**  
**Analyse de vidéos**

## DUREE

**2 jours (14 heures)**

## CALENDRIER

**Nous consulter**  
**Toutes nos formations sont également réalisables en intra-entreprise (sur mesure)**

## INTERVENANT

**Consultant-formateur expert en communication**

## SANCTION DE LA FORMATION

**Attestation de présence**

## EVALUATION DE LA FORMATION

**Evaluation à chaud en fin de formation**

## COÛT H.T.

**Nous consulter**

## PROGRAMME

### 1. COMPRENDRE L'IMPACT DU NON-VERBAL DANS LA COMMUNICATION

La place du non-verbal dans la communication interpersonnelle  
Les composantes du non-verbal : voix, silences, image, regard, posture, distance  
La notion de cohérence verbal / non-verbal  
Différencier la nature des gestes : symbolique, culturel, conscient, inconscient, ...  
Repérer les différentes manifestations du langage non-verbal les plus courantes : les postures corporelles, les gestes, la respiration, les expressions du visage

### 2. ANALYSER LA COMMUNICATION NON-VERBALE DE SES INTERLOCUTEURS

Lister les attitudes, expressions, gestes les plus observés en situation professionnelle  
Connaître leur signification  
Observer et mettre en rapport ce que l'on voit avec ce que l'on entend  
Détecter les non-dits, les hésitations  
Reconnaître la sincérité, les mensonges  
Repérer les signes du conflit pour le désamorcer

### 3. DECODER LES ATTITUDES LES PLUS COURANTES

Les postures debout et les postures assises  
Les postures face à face  
La gestuelle des mains, les poignées de mains  
Les attitudes agressives  
Les attitudes fuyantes  
Les attitudes de prise de pouvoir  
La prise d'espace ou comment conquérir le territoire de l'autre  
Les gestes neutres et les postures neutres

### 4. COMPRENDRE LES GESTES, ATTITUDES ET EXPRESSIONS NON-VERBALES

Décoder les axes corporels têtes visage et segments corporels (bras et jambes)  
Les gestes ouverts et fermés  
Les gestes parasites  
Le principe de la synchronisation verbale et non verbale  
Le fonctionnement du regard  
Les mimiques  
Les postures à adopter et les attitudes à éviter  
Les vêtements comme code de communication

### 5. DEVELOPPER SA COMMUNICATION NON-VERBALE POUR GAGNER EN CONFIANCE

Poser sa voix  
Utiliser le regard et le toucher pour impliquer son interlocuteur  
Prendre conscience de sa posture et l'utiliser  
Occuper l'espace et se placer  
Mise en pratique  
Les limites de la communication non verbale : Peut-on et doit-on tout contrôler ?