

AMÉLIOREZ VOTRE COMMUNICATION INTERPERSONNELLE PAR LE DÉCODAGE GESTUEL DE VOS INTERLOCUTEURS

2 jours

Bulletin de participation
sur www.caritat.fr

Management – Efficacité personnelle



À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne souhaitant se former au non-verbal et décrypter le langage corporel de son interlocuteur. Cette formation s'adresse tout particulièrement aux commerciaux, responsables RH et managers... lors de prises de parole, de conduites d'entretiens ou de négociations difficiles.

Pour obtenir quoi ?

Évaluer l'authenticité ou, au contraire, déceler les non-dits, les changements comportementaux, les préférences cachées, les états émotionnels sous-jacents en apprenant à décoder les attitudes, expressions et gestes de l'autre. Mieux interagir dans la relation en développant une agilité d'observation pour lire l'interlocuteur de manière globale et organisée. Mieux ajuster sa propre communication et conduire l'autre à se livrer en créant les conditions d'une bonne communication interpersonnelle.

Comment ?

Utilisation d'une démarche basée sur la synergologie @, méthode inédite en Europe de décryptage du langage du corps (neurosciences).

Quels sont les prérequis ?

Aucun.

Qu'allez-vous apprendre ?

1. Apprivoiser le langage du corps et les émotions

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

CAS PRATIQUES

Exercices pour repérer les émotions de base à partir de vidéos de personnalités. Exercices filmés : que raconte votre corps ?

2. 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'auto-contact : démangeaisons, caresses et fixations
- Les attitudes qui montrent l'aptitude à négocier et convaincre

CAS PRATIQUES

Apprendre à observer et lire l'autre en temps réel. Entraînement intensif pour chacun des points abordés.

3. Être à l'aise en toutes circonstances

- Déceler 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

CAS PRATIQUES

Mises en situations types 1) négociation, 2) entretien avec sa hiérarchie, 3) présentation orale en vidéo-training.

Qui anime cette formation ?

Stephen BUNARD,

Coach en prise de parole du dirigeant, conférencier sur la communication non-verbale et synergologue (analyse gestuelle et comportementale). Il intervient notamment à l'ENA, à HEC Executive Education et à l'Université Paris-Dauphine. Ses analyses de personnalités Publiques (politiques, patrons, sportifs) sont appréciées des médias français et internationaux. Il a été journaliste nouvelle économie puis affaires européennes dans de grands médias : Europe 1, Le Figaro, ARTE, BFM radio et vice-président France de l'Association des Journalistes Européens.



La formation en pratique...

Quand et où ?

7 et 8 novembre 2018

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8°

Combien ça coûte ?

1 320 € HT + TVA 20%, soit 1 584 € TTC.

Les frais de participation couvrent les deux journées de formation, la documentation complète, les deux déjeuners et les pauses café.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire : Elysées West Hôtel - 01 85 34 72 00
Précisez que vous venez de la part de Caritat.
<http://elysees.hotusa.com/caritat/>

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.



SIRET 477 962 690 00020

5 rue Tronchet - 75008 Paris
Tél. : 01 44 51 04 00 - Fax : 01 44 51 04 09
www.caritat.fr